

**TANGGAPAN PKL TERHADAP RELOKASI TEMPAT USAHA
KE PUSAT KULINER DAN DAMPAKNYA TERHADAP
KONDISI SOSIAL EKONOMI
(studi kasus di Kota Magelang)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan



Disusun Oleh :

ANGGORO BUANA PRAJA MURTI

NIM. 11405241028

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI

FAKULTAS ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

2015

**TANGGAPAN PKL TERHADAP RELOKASI TEMPAT USAHA
KE PUSAT KULINER DAN DAMPAKNYA TERHADAP
KONDISI SOSIAL EKONOMI
(studi kasus di Kota Magelang)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan



Disusun Oleh :

ANGGORO BUANA PRAJA MURTI

NIM. 11405241028

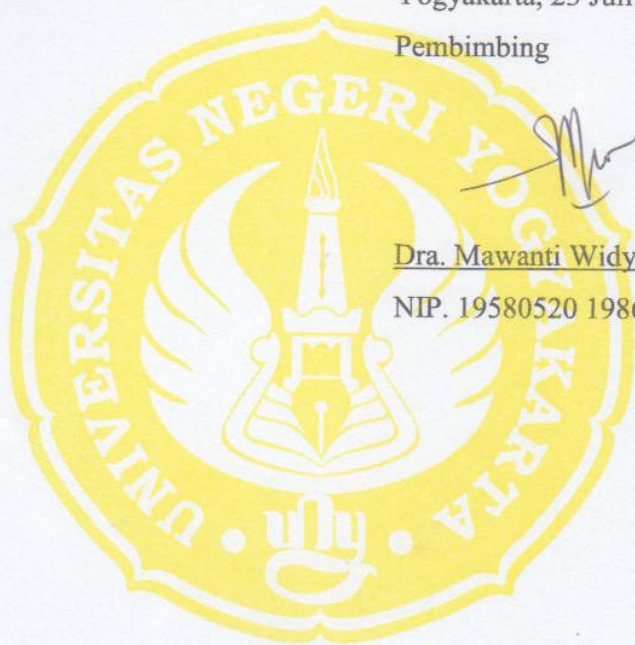
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2015**

PERSETUJUAN

Skripsi berjudul **“Tanggapan PKL Terhadap Relokasi Tempat Usaha ke Pusat Kuliner dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi (studi kasus di Kota Magelang)”** yang disusun oleh Anggoro Buana Praja Murti, NIM. 11405241028 ini disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan.

Yogyakarta, 23 Juli 2015

Pembimbing



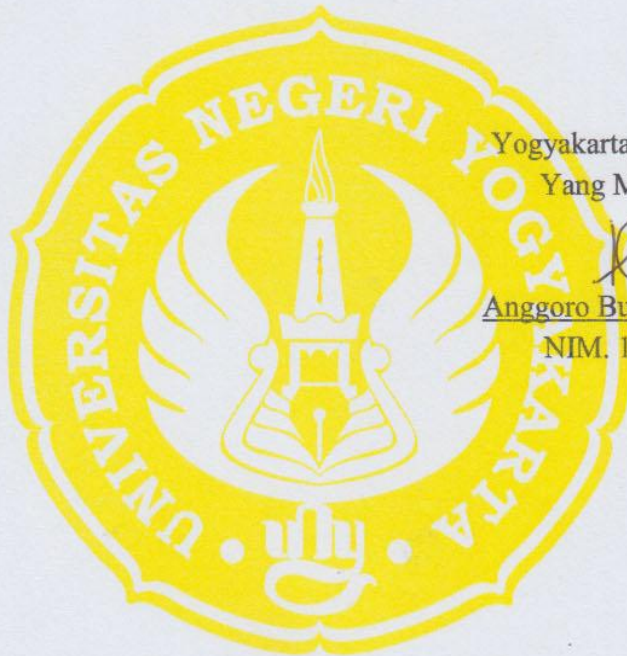
Dra. Mawanti Widyastuti, M.Pd

NIP. 19580520 198603 2 001

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, tidak terdapat karya yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Tanda tangan dosen penguji yang tertera dalam halaman pengesahan adalah asli. Jika tidak asli, saya siap menerima sanksi ditunda yudisium pada periode berikutnya.



Yogyakarta, 23 Juli 2015

Yang Menyatakan

Anggoro Buana Praja Murti

NIM. 11405241028

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Tanggapan PKL Terhadap Relokasi Tempat Usaha ke Pusat Kuliner dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi (studi kasus di Kota Magelang)” yang disusun oleh Anggoro Buana Praja Murti, NIM 11405241028 ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 8 Juli 2015.


DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Nurhadi, M. Si	Ketua Penguji		24/2015 7
Nurul Khotimah, M.Si	Sekretaris		24/2015 7
Suparmini, M.Si	Penguji Utama		24/2015 7
Dra. Mawanti W, M.Pd	Penguji Pendamping		24/2015 7

Yogyakarta, 24 Juli 2015

Fakultas Ilmu Sosial

Dekan,


Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M.Ag

NIP. 19620321 198903 1 001

Motto

Man Jadda Wa Jadda

Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kita jatuh
(Confusius)

Anda tidak akan bisa lari dari tanggungjawab pada hari esok dengan menghindarinya pada hari ini
(Abraham Lincoln)

The only way to do great work is to love what you do. If you haven't found it yet, keep looking. Don't settle.
(Steve Jobs)

Hidup boleh sekali, tetapi arti hidup harus abadi
(Penulis)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan tulisan ini kepada kedua orang tuaku, Bapak Sugito dan Ibu Sri Rohmiati yang telah dengan ikhlas membesarkan, mendidik, dan membimbing buah hatinya sampai pada saat ini. Semoga anakmu ini dapat mencontoh segala ketauladananmu.

Kupersembahkan tulisan ini untuk seluruh guruku yang tanpa pamrih telah mendidikku dengan sabar, membuka mataku pada pengetahuan, membekaliiku dengan ilmu dan akhlak di kehidupan sehari-hari.

Kubingkiskan tulisan ini untuk kedua kakakku, Anggoro Praja Mukti dan Respati Rizky Prajawati yang dengan penuh kasih sayang membimbing, mengingatkan, dan menyemangati adikmu yang nakal ini.

Kubingkiskan tulisan ini untuk seluruh keluarga besarku, saya beruntung dan bahagia dapat hidup di tengah-tengah kalian.

Untuk keluarga besar Geografi 2011, teman seperjuangan yang telah memberikan canda tawa dan persahabatan yang luar biasa.

Almamater Universitas Negeri Yogyakarta.

TANGGAPAN PKL TERHADAP RELOKASI TEMPAT USAHA KE PUSAT KULINER DAN DAMPAKNYA TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI (studi kasus di Kota Magelang)

**Oleh:
Anggoro Buana Praja Murti**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Tanggapan PKL terhadap kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner. (2) Kesesuaian lokasi baru sebagai tempat usaha. (3) Dampak relokasi tempat usaha terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang kuliner.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima yang berjualan di pusat kuliner Kota Magelang yang berjumlah 236 orang. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 70 pedagang diambil dengan menggunakan Rumus Slovin. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *proportional random sampling*. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik pengolahan data meliputi editing, koding, dan tabulasi. Teknik analisis data dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Tanggapan PKL terhadap kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner, yaitu 90% responden setuju terhadap kebijakan tersebut. 2) kesesuaian lokasi sebagai tempat usaha sebelum dan sesudah direlokasi ke pusat kuliner, yaitu jarak tempat tinggal ke tempat usaha relatif dekat dan mudah dijangkau. 3) Dampak relokasi tempat usaha terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang. a) faktor sosial sebelum dan sesudah direlokasi ke pusat Kuliner yaitu, 88,57% responden di tempat lama dan 92,86% di tempat baru berinteraksi dengan cara obrolan santai kurang dari 15 menit, 81,43% responden tidak nyaman saat berjualan di tempat lama, 68% menjumpai permasalahan di tempat lama, 64,29% tidak dapat maju di tempat usaha lama. b) faktor ekonomi sebelum dan sesudah direlokasi ke pusat kuliner yaitu: Di tempat usaha lama, sebanyak 41,43 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.880.001 – Rp. 4.320.000. Di tempat usaha baru, sebanyak 30 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.700.000 – Rp. 4.050.000. Pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha lama sebesar Rp. 3.578.957, sedangkan pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha baru sebesar Rp. 4.045.071. Terdapat kenaikan pendapatan rata-rata per bulan pedagang kuliner di tempat usaha baru jika dibandingkan dengan pendapatan sewaktu berjualan di tempat usaha yang lama.

Kata Kunci: *pedagang kuliner, relokasi tempat usaha, kondisi sosial ekonomi.*

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, karya tulis ini tidak dapat terselesaikan. Oleh karena itu dengan rasa hormat dan tulus, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan izin penelitian.
2. Ketua Jurusan Pendidikan Geografi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan izin dan kemudahan dalam penelitian.
3. Ibu Dra. Mawanti Widyastuti, M.Pd. selaku pembimbing, yang telah banyak meluangkan waktunya membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan ketelitian.
4. Ibu Suparmini, M.Si. selaku narasumber atas segala arahan, kritik, saran dan masukan yang berarti hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Bambang Syaeful Hadi, M. Si. selaku penasehat akademik yang telah memberikan masukan dan bimbingan selama masa studi.
6. Bapak Nurhadi, M.Si. selaku ketua penguji yang telah memberikan arahan, kritik, saran dan masukan hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Pendidikan Geografi yang telah memberikan ilmu dan bimbingannya kepada penulis.
8. Bapak Agung Yulianto, S.E selaku admin jurusan pendidikan geografi yang telah banyak membantu penulis selama studi.
9. Kepala BPMD Jawa Tengah dan Kepala Kesbanglinmas Kota Magelang yang telah memberikan izin penelitian dan seluruh perangkatnya yang telah membantu memberikan izin.
10. Kepala BAPPEDA dan Dinas Pengelolaan Pasar Kota Magelang yang telah membantu penulis dan memberikan data yang diperlukan selama penelitian.

12. Seluruh keluarga besarku atas bantuan, kasih sayang, cinta, doa, dorongan, dan semangatnya selama ini.
13. Keluarga besar Jurusan Pendidikan Geografi 2011 terima kasih atas segala semangat, canda tawa, dan kekompakannya. Sukses selalu teman-teman seperjuanganku.
14. Teman-teman KKN-PPL SMA N 1 Kota Mungkid 2014
15. Pihak-pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, semoga Allah membalas segala kebaikan mereka dengan pahala. Amin.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari kesempurnaan. Harapan dan doa penulis semoga karya tulis yang sederhana ini dapat bermanfaat dan mendapat ridho-Nya. Amin.

Yogyakarta, 23 Juli 2015
Penulis,



Anggoro Buana Praja Murti

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Pembatasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Kajian Teori.....	9
1. Kajian Geografi.....	9
a. Pengertian Geografi.....	9
b. Pendekatan Keruangan.....	10
c. Konsep Geografi.....	10
d. Geografi Ekonomi.....	14
2. Kajian Teori Lokasi.....	14
3. Kajian Sektor Informal	17
a. Pengertian Sektor Informal.....	17
b. Ciri Sektor Informal.....	17
4. Kajian Pedagang Kaki Lima.....	19
5. Kajian Kondisi Sosial Ekonomi.....	20
6. Kajian Dampak.....	22
7. Kajian Relokasi.....	22
B. Penelitian yang Relevan.....	24
C. Kerangka Pikir.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Desain Penelitian.....	29

B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	29
C. Variabel dan Definisi Operasional Variabel.....	30
D. Populasi dan Sampel Penelitian.....	33
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	36
F. Teknik Pengolahan Data.....	37
G. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Daerah Penelitian.....	39
1. Deskripsi Wilayah.....	39
2. Kondisi Geografis.....	44
3. Kondisi Demografis.....	46
B. Pembahasan dan Analisis.....	52
1. Karakteristik Responden.....	53
2. Tanggapan Relokasi Tempat Usaha.....	58
3. Kesesuaian Lokasi Sebagai Tempat Usaha.....	60
4. Faktor Sosial Sebelum dan Sesudah Direlokasi.....	65
5. Faktor Ekonomi sebelum dan Sesudah Direlokasi.....	76
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Penelitian yang Relevan.....	24
2. Distribusi dan Besaran Sampel yang Diperinci Setiap Lokasi Pusat Kuliner di Kota Magelang.....	35
3. Daftar Kecamatan dan Kelurahan di Kota Magelang.....	40
4. Tata Guna Lahan Kota Magelang.....	44
5. Rata-rata Curah Hujan Per Hari di Kota Magelang Tahun 2009.....	46
6. Komposisi Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin di Kota Magelang.....	49
7. Jenis Mata Pencaharian Penduduk Kota Magelang.....	51
8. Tingkat Pendidikan Penduduk Kota Magelang	52
9. Karakteristik Umur Responden.....	53
10. Alamat Tempat Tinggal Responden.....	54
11. Tingkat Pendidikan Responden.....	56
12. Jenis Barang Dagangan.....	57
13. Alasan Menyetujui Kebijakan Relokasi Usaha.....	59
14. Alasan Menolak Kebijakan Relokasi Usaha.....	59
15. Jarak Tempat Tinggal ke Lokasi Usaha Lama dan Baru.....	60
16. Biaya Transportasi Per Hari di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	63
17. Bentuk Interaksi Antar Pedagang di Tempat Usaha Lama dan Baru....	66
18. Peran Pedagang dalam Organisasi di Tempat Usaha Lama dan Baru...	70
19. Permasalahan Selama Berdagang Di Tempat Usaha Lama dan Baru....	74
20. Kepastian Usaha di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	75
21. Jumlah Pegawai di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	77
22. Biaya Gaji Pegawai di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	77
23. Modal Operasional Pedagang di Tempat Usaha Lama Tiap Harinya.....	78
24. Modal Operasional Pedagang di Tempat Usaha Baru Tiap Harinya.....	79
25. Harga Jual Makanan Per Porsi di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	80
26. Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Lama.....	81

27. Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Baru.....	82
28. Jumlah Barang Dagangan di Tempat Usaha Lama.....	85
29. Cara Pemasaran Makanan di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	86
30. Barang Dagangan Dijual Berkeliling apabila Tidak Laku di Tempat Usaha Lama dan Baru.....	87
31. Curahan Waktu Kerja di Tempat Usaha Lama.....	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema Kerangka Pikir.....	28
2. Peta Administratif Kota Magelang.....	41
3. Peta Sebaran Lokasi Usaha PKL Kuliner Kota Magelang.....	43
4. Diagram Jenis Kelamin Responden.....	53
5. Grafik Jenis Transportasi.....	62
6. Grafik Waktu Interaksi Antar Pedagang.....	67
7. Bagan Organisasi Pedagang Kuliner Kota Magelang.....	69
8. Diagram Kenyamanan dalam Berdagang di Tempat Usaha Lama.....	71
9. Diagram Kenyamanan dalam Berdagang di Tempat Usaha Baru.....	72

LAMPIRAN

1. Kisi-kisi Pedoman Wawancara
2. Pedoman Wawancara
3. Buku Koding
4. Data Koding
5. Dokumentasi
6. Perizinan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk ekonomi selalu berusaha memenuhi berbagai kebutuhan pokok untuk kelangsungan hidupnya. Bekerja merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan. Masyarakat dengan bekerja akan mendapatkan penghasilan yang digunakan sebagai alat tukar pemenuh kebutuhan tersebut.

Angkatan kerja di Indonesia jumlahnya meningkat tidak seimbang dengan sempitnya lapangan pekerjaan formal, mengakibatkan bertambah besarnya angka pengangguran. Angkatan kerja di Indonesia menurut berita resmi BPS pada bulan Agustus 2014 sebanyak 121,9 juta orang atau bertambah sebanyak 1,7 juta orang dibanding Agustus 2013. Penduduk yang bekerja pada Agustus 2014 sebanyak 114,6 juta orang, bertambah 1,9 juta orang dibanding keadaan pada Agustus 2013. Tingkat pengangguran terbuka pada bulan Agustus 2014 sebesar 5,94 persen, angka pengangguran tersebut menurun dibandingkan tingkat pengangguran terbuka pada bulan Agustus 2013 (6,17%). (<http://www.bps.go.id/getfile.php?news=1149>, diakses pada tanggal 14 Desember 2014 pukul 19.25)

Krisis ekonomi berkepanjangan yang terjadi di dunia memberikan dampak bagi Indonesia, yang notabene merupakan bagian dari komunitas dunia. Perusahaan banyak yang tidak dapat bertahan, secara bertahap

mengurangi biaya operasional (pemutusan hubungan kerja terhadap pegawai), dan akhirnya gulung tikar karena sudah bangkrut. Indonesia secara langsung maupun tidak langsung juga akan terpengaruh dengan besarnya angka pengangguran. Angka pengangguran yang meningkat pada akhirnya akan menimbulkan bertambahnya penduduk miskin.

Bekerja di sektor formal peluangnya makin terbatas membuat sektor informal tumbuh di mana-mana. Upaya yang dapat dilakukan untuk mengurangi angka pengangguran adalah menjadi pedagang kaki lima (PKL) dengan memanfaatkan ruang kota seperti trotoar, taman, dan ruang publik lainnya. Keberadaan pedagang kaki lima dapat berpotensi menimbulkan masalah. Para pedagang berusaha menempati lokasi-lokasi strategis mendekati konsumen, sehingga cenderung tidak memperhatikan tata ruang kota. Tempat usaha PKL yang berada di trotoar atau badan jalan, dapat mengganggu arus lalu lintas kendaraan dan menimbulkan kemacetan. PKL dengan permasalahannya, banyak dijumpai di beberapa daerah di Indonesia; termasuk Kota Magelang.

Segala keterbatasan yang dialami oleh sebagian masyarakat Kota Magelang memacu mereka untuk berinovasi dan mengembangkan usaha di sektor informal dengan berjualan sebagai pedagang kaki lima. Aktivitas masyarakat yang berpenghasilan dari menjajakan dagangannya sebagai PKL beberapa tahun ke belakang terus meningkat, hal tersebut dari segi ekonomi memang menguntungkan pedagang. Menjamurnya PKL di sekitar ruas jalan utama dan ruang publik di kota Magelang juga berpotensi

mengganggu aktivitas sehari-hari masyarakat, memberi kesan semrawut dan kurang indah, serta kurang memberi rasa nyaman pada pelaku usaha yang melakukan kegiatan di sekitar kota.

Penelitian ini, lokasi menjadi salah satu hal yang harus diperhatikan untuk mengembangkan usaha pedagang kaki lima di kota Magelang. Pemerintah sebelum mengeluarkan kebijakan relokasi tempat usaha ke beberapa titik pusat kuliner yang telah ditetapkan, para pedagang berjualan di sepanjang ruas jalan Sudirman dan jalan Tidar. Ruang publik yang terdapat di kawasan alun-alun Kota Magelang, Taman Badaan, dan kawasan PJKA Kebonpolo juga dimanfaatkan oleh pedagang kaki lima. Usaha yang dilakukan para pedagang tersebut bertujuan untuk mendapatkan untung yang banyak. Pedagang tersebut melihat praktisnya sarana-prasarana usaha dan lokasi yang memanfaatkan ruang kecil di tengah keramaian sebagai peluang.

Usaha para pedagang tidak mempertimbangkan lokasi dan kelayakan tempat usaha (luas tempat jualan dan fasilitas pendukung usaha). Rata-rata pedagang kaki lima penjaja berbagai macam kuliner ini berjualan di sepanjang trotoar jalan, bahkan ada juga yang sampai memakan badan jalan. Pedagang kaki lima sama sekali tidak memikirkan keindahan kota dan aktifitas warga lainnya. Situasi demikian menimbulkan kemacetan, ketidakrapihan lingkungan kota, bahkan akhirnya menimbulkan kesan kumuh yang dapat merugikan orang-orang yang ada di sekitarnya.

Berawal dari ketidakrapian lingkungan kota yang salah satunya disebabkan oleh aktivitas PKL, pemerintah kota Magelang melakukan berbagai macam kajian dan akhirnya mengeluarkan kebijakan relokasi pedagang kaki lima ke beberapa lokasi yang telah ditentukan. Kebijakan tersebut tertuang dalam Perda Kota Magelang Nomor 13 tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Kebijakan relokasi ini ditanggapi beragam oleh pedagang, ada yang mendukung langkah pemerintah; tetapi ada pula yang kurang setuju dengan kebijakan tersebut.

Menurut Perda Kota Magelang Nomor 13 tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, tujuan penataan dan pemberdayaan PKL sebagai berikut:

1. Mewujudkan kota yang tertib, aman, indah, dan bersih dengan sarana dan prasarana perkotaan yang memadai dan berasaskan lingkungan.
2. Memberikan kesempatan berusaha bagi PKL melalui penetapan lokasi sesuai dengan peruntukannya.
3. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha PKL menjadi usaha ekonomi mikro yang tangguh dan mandiri.

(<http://www.2Fsemarang.bpk.go.id2FPerda-No.-13-Th.-2013-ttg-PenataandanPembedayaanPKL>). diakses pada tanggal 15 Desember 2014 pada pukul 19.45)

Terlepas dari pendapat pro dan kontra mengenai relokasi pedagang kaki lima ke pusat kuliner di beberapa titik di kota Magelang, kebijakan

tersebut memiliki beragam dampak. Dampak dari relokasi usaha tersebut dapat bersifat positif maupun negatif, tergantung pada sudut pandang yang digunakan. Kebijakan relokasi dikaji dari sudut pandang pemerintah tentu saja kebijakan tersebut dapat memberikan dampak positif bagi kota. Relokasi tempat usaha pedagang, selain menciptakan lingkungan yang teratur juga akan menekan angka kemacetan di kota yang disebabkan tertutupnya sebagian badan jalan untuk lokasi usaha PKL, bertambahnya dana PAD (Pendapatan Asli Daerah) yang berasal dari retribusi tempat usaha PKL di pusat kuliner, tidak menimbulkan kesan kumuh, dan akhirnya kota Magelang dapat mempertahankan penghargaan Adipura Kencana.

Kebijakan relokasi usaha dari sudut pandang pedagang, kebijakan tersebut selain memberikan dampak positif dapat juga menimbulkan dampak negatif bagi pedagang. PKL sebelum direlokasi, tempat menjajakan dagangan biasanya dekat dengan pasar (konsumen). Situasi tersebut tentu saja akan memberikan keuntungan yang besar bagi pedagang, tanpa harus bersusah payah menjajakan dagangan. Dampak positif yang lain PKL dengan modal yang relatif kecil, dan tidak membayar sewa tempat, maka konsumen akan datang sendiri ke lapak pedagang, dikarenakan lokasi usaha dekat dengan pusat keramaian dan sarana publik (taman). Setelah direlokasi, tempat usaha berpindah di titik atau lokasi tertentu yang telah ditetapkan pemerintah. Perpindahan lokasi usaha ini sedikit banyak juga mempengaruhi jumlah kunjungan konsumen yang disebabkan oleh jarak pusat kuliner dengan pusat keramaian. Calon konsumen setidaknya harus

memakai kendaraan umum, kendaraan pribadi, maupun berjalan kaki untuk menuju pada salah satu lokasi pusat kuliner. Akhirnya, hal tersebut dapat menurunkan produktifitas dan pendapatan pedagang.

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Tanggapan PKL Terhadap Relokasi Tempat Usaha ke Pusat Kuliner dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi (studi kasus di Kota Magelang).**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas dapat diidentifikasi masalah yang ada, yaitu sebagai berikut:

1. Jumlah angkatan kerja di Kota Magelang terus meningkat tidak diikuti dengan jumlah lapangan pekerjaan yang masih terbatas.
2. Keberadaan pedagang kaki lima di sepanjang ruas jalan utama di kota Magelang menimbulkan kemacetan.
3. Trotoar jalan raya yang dipakai pedagang kaki lima untuk jualan kadang terlihat kotor dan terkesan kumuh akibat sisa sampah yang tidak sempat dibersihkan.
4. Kebijakan relokasi tempat usaha pedagang ke pusat kuliner menimbulkan tanggapan pro dan kontra dikalangan pedagang.
5. Kebijakan relokasi memberikan dampak positif dan negatif bagi pedagang, khususnya dalam hal pendapatan.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan pada identifikasi masalah di atas, peneliti membatasi masalah pada:

1. Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.
2. Kesesuaian lokasi baru sebagai tempat usaha PKL kuliner di pusat kuliner.
3. Dampak relokasi tempat usaha terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang kuliner di pusat kuliner.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tanggapan PKL terhadap kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.
2. Apakah ada kesesuaian lokasi baru sebagai tempat usaha PKL kuliner di pusat kuliner?
3. Apakah relokasi PKL ke pusat kuliner berdampak terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang kuliner di pusat kuliner?

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji:

1. Tanggapan PKL terhadap kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.

2. Kesesuaian lokasi baru sebagai tempat usaha PKL kuliner di pusat kuliner.
3. Dampak relokasi tempat usaha terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang kuliner di pusat kuliner.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis
 - a. Sebagai sumber informasi bagi pengembangan penelitian yang sejenis dimasa yang akan datang.
 - b. Menambah wawasan terhadap kajian geografi ekonomi.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi pemerintah Kota Magelang, hasil penelitian diharapkan bermanfaat sebagai tambahan informasi dan sumbangan pemikiran bagi lembaga yang terkait dengan penataan ruang dan wilayah dan perkembangan pedagang kaki lima di Kota Magelang.
 - b. Bagi pedagang kaki lima, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber acuan dan masukan untuk mengembangkan potensi usaha di Kota Magelang.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Kajian Geografi

a. Pengertian Geografi

Armin K. Lobeck dalam Suharyono dan Moch Amien (2013:17) mengemukakan bahwa geografi sebagai ilmu yang mempelajari hubungan-hubungan yang ada antara kehidupan dengan lingkungan. Geografi memperhatikan gejala-gejala di permukaan bumi sebagai hasil hubungan yang memberikan sifat khas pada wilayah-wilayah tertentu di permukaan bumi.

Richard Hartshorne dalam Suharyono dan Moch Amien (2013: 18) mengemukakan bahwa geografi merupakan ilmu yang menafsirkan realisme diferensiasi area muka bumi seperti apa adanya, tidak hanya dalam arti perbedaan-perbedaan dalam hal tertentu, tetapi juga dalam arti kombinasi keseluruhan fenomena di setiap tempat, yang berbeda keadaannya dengan di tempat lain. Geografi selalu meninjau lokasi dalam ruang yang disebut permukaan bumi, termasuk proses perubahan dan perkembangannya.

Berdasarkan hasil seminar dan lokakarya yang dilakukan di Semarang tahun 1988 dirumuskan, geografi adalah ilmu yang mempelajari persamaan dan perbedaan fenomena geosfer dengan sudut

pandang keliling dan kewilayahan dalam konteks keruangan (Suharyono dan Moch Amien, 2013: 19)

1) Pendekatan Keruangan

Pendekatan keruangan mempelajari perbedaan lokasi mengenai sifat-sifat penting dalam fenomena geografis. Analisa keruangan harus memperhatikan penyebaran penggunaan ruang yang telah ada dan kedua, penyediaan ruang yang akan digunakan untuk berbagai kegunaan yang direncanakan (Bintarto dan Surastopo Hadisumarno, 1991: 12).

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan keruangan, yaitu melihat aktivitas manusia dalam suatu ruang. Aktivitas tersebut berupa kegiatan usaha PKL kuliner sebelum dan sesudah direlokasi tempat usahanya ke pusat kuliner yang melibatkan masyarakat dan interaksinya pada suatu ruang, yaitu kota Magelang.

2) Konsep Geografi

Konsep geografi yang digunakan dalam penelitian ini antara lain (Suharyono dan Moch. Amien, 2013: 35-46)

a) Konsep Lokasi

Konsep lokasi atau letak merupakan jawaban atas pertanyaan pertama dalam geografi, yaitu 'dimana?'. Konsep lokasi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu lokasi absolut dan lokasi relatif. Lokasi absolut menunjukkan letak yang tetap

terhadap sistem grid atau koordinat. Lokasi relatif merupakan letak suatu tempat ditinjau dari tempat lain yang dapat berubah-ubah sesuai dengan keadaan daerah sekitarnya. Konsep lokasi digunakan untuk mengetahui dimana letak wilayah yang dijadikan sebagai obyek penelitian. Penelitian ini, lokasi pusat kuliner Kota Magelang tersebar di Kelurahan Rejowinangun Selatan, Magersari, Cacaban, Potrobangsari, dan Kedungsari.

b) Konsep Jarak

Jarak dapat diartikan sebagai faktor pembatas yang bersifat alami atau relatif sejalan dengan kemajuan kehidupan dan teknologi. Jarak berkaitan dengan arti lokasi dan pemenuhan kebutuhan pokok untuk kehidupan. Konsep jarak akan membahas lokasi pusat kuliner dibandingkan dengan pusat kuliner lainnya dalam hal aksesibilitas konsumen. Semakin dekat letak pusat kuliner pada tempat-tempat strategis atau pusat keramaian di Kota Magelang, maka kegiatan usaha di lokasi tersebut akan cenderung menguntungkan.

c) Konsep Keterjangkauan

Konsep keterjangkauan berkaitan dengan kondisi medan atau ada tidaknya sarana angkutan atau komunikasi yang dapat dipakai. Seiring dengan kemajuan teknologi dan perkembangan perekonomian tingkat keterjangkauan tidak menjadi masalah. Pembangunan dan perbaikan berbagai sarana-prasarana publik

dapat mempermudah masyarakat dalam hal mobilisasi. Tempat yang memiliki tingkat keterjangkauan yang rendah akan sukar mencapai kemajuan dan mengembangkan perekonomiannya. Lokasi pusat kuliner di Kota Magelang mudah dijangkau. Untuk mencapai tempat tersebut, calon konsumen dapat memanfaatkan sarana transportasi umum, kendaraan pribadi, maupun dengan berjalan kaki.

d) Konsep Pola

Pola berkaitan dengan susunan bentuk atau persebaran fenomena dalam ruang di muka bumi, baik fenomena yang bersifat alami (aliran sungai, persebaran vegetasi, jenis tanah, curah hujan) ataupun fenomena sosial budaya (permukiman, persebaran penduduk, pendapatan, mata pencaharian, jenis rumah tempat tinggal dan sebagainya). Pola dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui persebaran pusat kuliner di Kota Magelang.

e) Konsep Aglomerasi

Aglomerasi merupakan kecenderungan persebaran yang bersifat mengelompok pada suatu wilayah yang relatif sempit yang paling menguntungkan baik mengingat kesejenisannya gejala maupun adanya faktor-faktor umum yang menguntungkan. Pedagang kaki lima yang tadinya berjualan di sepanjang jalan-jalan utama di Kota Magelang direlokasi dan dikelompokkan ke

tempat baru sesuai dengan asal tempat usaha sebelumnya. Pengelompokkan pedagang kaki lima di satu titik akan memudahkan konsumen untuk memilih barang atau menu kuliner apa yang akan dibeli.

f) Konsep Interaksi-interdependensi

Interaksi merupakan peristiwa saling mempengaruhi daya, obyek atau tempat satu dengan yang lain. Dalam hal ini interaksi dimaksudkan untuk mengetahui interaksi lokasi pusat kuliner satu dibandingkan dengan lokasi yang lainnya.

Interaksi yang terjadi kadang juga dapat menyebabkan adanya interdependensi, yaitu ketergantungan antara obyek, tempat, maupun wilayah yang satu dengan yang lainnya. Pedagang kuliner membutuhkan masyarakat (konsumen) agar usahanya dapat terus berjalan dan menghasilkan keuntungan yang optimal. Masyarakat di era global dengan kebutuhan yang terus meningkat memiliki kecenderungan untuk mengubah pola hidupnya. Baik laki-laki maupun perempuan giat untuk bekerja memenuhi kebutuhannya. Sehingga memiliki kecenderungan menyikapi hal-hal di kehidupan sehari-hari dengan praktis. Termasuk pada pemenuhan kebutuhan untuk pangan. Adanya pusat-pusat kuliner tentu saja akan mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pangan dengan mudah dan praktis. Pada akhirnya timbul situasi saling ketergantungan antara

pedagang kuliner dengan masyarakat yang bertindak sebagai konsumen.

2. Kajian Geografi Ekonomi

Kegiatan pedagang kaki lima di pusat-pusat kuliner Kota Magelang merupakan salah satu usaha yang termasuk dalam sektor informal, pada ilmu geografi dikaji dalam geografi ekonomi. Menurut Nursid Sumaatmaja (1981: 54) menjelaskan bahwa geografi ekonomi adalah cabang geografi manusia yang bidang studinya struktur keruangan aktivitas ekonomi, titik berat studinya adalah aspek keruangan struktur ekonomi manusia termasuk kedalamnya bidang pertanian, industri, perdagangan, transportasi komunikasi, dan lain sebagainya.

3. Kajian Teori Lokasi

Lokasi menggambarkan posisi pada ruang di permukaan bumi, baik yang ada di atas maupun yang ada di bawah permukaan bumi sepanjang manusia masih dapat menjangkaunya.

Menurut Robinson Tarigan (2005: 77) teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam usaha atau kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial.

Teori lokasi telah ada sejak abad ke 19, beberapa tokoh ekonom maupun geograf mencoba mengkaji teori yang berkaitan dengan pola lokasi tertentu. Kajian mengenai pola lokasi dimulai oleh Walter Christaller.

Melalui bukunya yang berjudul *Central Places In Southern Germany* (1933) Christaller mencoba menjelaskan bagaimana susunan dari besaran kota, jumlah kota, dan distribusinya di dalam satu wilayah (Robinson Tarigan 2005:79).

Teori lokasi yang mengacu pada daerah pasar untuk pertama kali dikembangkan oleh Tord Palander tahun 1935 melalui bukunya yang berjudul *Beitrage zur Standortstheorie*. Palander membedakan dua masalah dalam teorinya. Pertama adalah penentuan lokasi industri, bila diketahui harga dan lokasi bahan mentah serta pasar, dan kedua adalah pengaruh harga penawaran terhadap luas pasar, bila diketahui tempat berproduksi, biaya produksi termasuk keuntungan, harga satuan angkutan dan persaingan antar perusahaan (Marsudi Djojodipuro, 1992: 94).

Tord Palander memperkenalkan beberapa istilah untuk lingkaran semacam *isodapan*, seperti *isotante*, *isochrone*, dan *isotim*. *Isotante* merupakan garis batas pasar antara dua perusahaan yang menjual barang yang sama dan melayani sejumlah konsumen tersebar di ruang tertentu dari lokasi yang berbeda. Pembeli akan cenderung membeli barang yang diperlukan dari penjual yang terdekat, karena makin jauh tempat penjual dari dia, maka makin tinggi biaya angkutan yang dibebankan kepadanya, makin tinggi biaya angkutan dari penjual yang satu dan makin rendah dari penjual yang lain. Ditemukan suatu titik yang menunjukkan biaya angkutan yang sama dari kedua penjual tersebut pada akhirnya. Titik semacam ini dapat ditemukan bagi perusahaan yang relatif berdekatan dengan penjual

pertama dan bila titik-titik ini dihubungkan satu sama lain, akan ditemukan garis yang membatasi pasar kedua perusahaan. Di garis ini harga jual yang merupakan biaya produksi *plus* angkutan kedua perusahaan tersebut, adalah sama. Konsumen pada akhirnya bersifat *indifferent* dari penjual mana ia akan membeli. Garis ini dapat merupakan lingkaran, garis lengkung atau lurus. *Isochrone* merupakan tempat kedudukan titik-titik yang dari titik tertentu memakan waktu yang sama; garis ini akan mempunyai bentuk yang sama dengan *isodapan*. *Isotim* merupakan garis sejenis *isodapan* dan menunjukkan tempat kedudukan titik yang menunjukkan kesamaan harga barang tertentu dan akhirnya *isovector* yang merupakan garis kesamaan biaya angkutan bagi barang tertentu (Marsudi Djojodipuro, 1992: 94-95).

Usaha untuk meminimumkan biaya, suatu perusahaan antara lain berusaha untuk memilih lokasi yang tepat. Perusahaan yang menjual dagangannya harus mendekati konsumen yang memerlukan dagangannya. Makin dekat ia berada dengan konsumen, makin besar kemungkinan bahwa si konsumen akan membeli barang yang diperlukannya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bagi pedagang terdapat kecenderungan untuk berorientasi kepada konsentrasi konsumen dalam menentukan lokasi tempat usahanya. Lain halnya dengan seorang produsen yang masih harus memproduksi barang yang akan dijualnya. Barang yang diproduksi memerlukan bahan mentah dan tenaga yang tidak jarang harus diperoleh dari berbagai tempat yang berbeda, yang memerlukan biaya angkutan untuk mendatangkannya. Biaya angkutan bagi bahan mentah akan makin rendah

bila ia menentukan tempat usahanya mendekati tempat bahan mentah tersebut; sebaliknya, akan makin tinggi makin menjauhi lokasi tenaga maupun pasar tempat menjual hasilnya. Penting untuk menentukan lokasi sedemikian rupa sehingga diperoleh biaya angkutan total yang minimum (Marsudi Djojodipuro, 1992: 30).

Masalah lokasi merupakan penyeimbangan antara biaya dengan pendapatan yang dihadapkan pada suatu situasi ketidakpastian yang berbeda-beda. Keuntungan relatif dari lokasi bisa saja sangat dipengaruhi pada tiap waktu oleh faktor dasar: a) biaya input atau bahan baku, b) biaya transportasi, dan c) keuntungan aglomerasi (Isard dalam Robinson Tarigan, 2005: 103).

4. Kajian Sektor Informal

a. Pengertian Sektor Informal

Squire dalam Zainab Bakir dan Chriss Manning (1983: 97) membatasi sektor informal sebagai mereka yang bekerja sendiri ataupun usaha-usaha yang mempunyai pekerja kurang dari lima orang.

Sedangkan Hidayat dalam Zainab Bakir dan Chriss Manning (1983: 97) menyatakan bahwa pada umumnya sektor informal di Indonesia itu tidak mempunyai hubungan formal dengan pemerintah ataupun sistem perbankan.

b. Ciri Sektor Informal

ILO dalam Alan Gilbert dan Josef Gugler (1996: 96) mengemukakan beberapa ciri sektor informal, yaitu:

- 1) Mudah untuk dimasuki
- 2) Bersandar pada sumberdaya lokal
- 3) Usaha milik sendiri
- 4) Operasinya dalam skala kecil
- 5) Padat karya dan teknologinya bersifat adaptif
- 6) Keterampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal
- 7) Tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif

Soeharsono Sahir (1989: 149-150) menyatakan bahwa sektor informal memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a) Pola kegiatan usaha tidak teratur, baik dalam arti waktu, permodalan, kegiatan maupun jenis usaha dan penerimaan hasil usaha.
- b) Belum atau tidak tersentuh oleh peraturan atau ketentuan mengenai usaha yang ditetapkan oleh pemerintah, sangat mudah dan peka untuk digusur, ditertibkan, karena dianggap sebagai pengganggu lalu lintas, kebersihan, keindahan maupun tata kota.
- c) Modal, peralatan, perlengkapan, dan omzet penjualan dalam skala kecil (omzet harian).
- d) Tidak memiliki tempat usaha permanen, dapat berpindah-pindah tempat, atau beralamat pada tempat tinggal pengusaha yang bersangkutan.
- e) Tidak atau belum mempunyai keterkaitan atau linkages dengan usaha lain yang lebih besar.

- f) Kegiatannya untuk melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah, dengan produk yang inferior, harga murah dan terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah.
- g) Tidak membutuhkan keahlian khusus
- h) Merupakan satuan usaha yang mempekerjakan anggota keluarga, tetangga, atau lingkungan sendiri dari daerah yang sama dengan hubungan kerja yang longgar.
- i) Tidak mengenal sistem pembukuan, perkreditan, dan perbankan.
- j) Belum atau tidak menjadi obyek pajak penghasilan atau pajak perseorangan, paling banter baru merupakan obyek retribusi pasar, pungutan retribusi pasar.
- k) Belum menjadi sumber penumbang yang diperhitungkan dalam pendapatan nasional (GNP).
- l) Masih sering diperlakukan sebagai pengganggu kebersihan, ketertiban, dan keindahan lingkungan.
- m) Pengembangan usaha sangat lambat, hidup dari hari ke hari, kurang memiliki prospek untuk pengembangan usaha, tetap berskala kecil.

5. Kajian Pedagang Kaki Lima

Menurut Perda Kota Magelang No 13 tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki lima, pedagang kaki lima adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah,

pemerintah daerah provinsi, pemerintah daerah dan atau swasta yang bersifat sementara atau tidak menetap.

6. Kajian Kondisi Sosial Ekonomi

Menurut Soerjono Soekanto (2012: 54) proses sosial adalah cara-cara berhubungan yang dilihat apabila orang-perorangan dan kelompok-kelompok sosial saling bertemu dan menentukan sistem serta bentuk-bentuk hubungan tersebut atau apa yang akan terjadi apabila ada perubahan-perubahan yang menyebabkan goyahnya pola-pola kehidupan yang telah ada.

Bentuk-bentuk proses sosial adalah interaksi sosial, yang merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Interaksi sosial dapat diartikan sebagai hubungan-hubungan sosial yang dinamis menyangkut hubungan antara orang-perorangan, antara kelompok-kelompok manusia, maupun antara orang perorangan dengan kelompok manusia (Soerjono Soekanto, 2012:55).

Menurut F. Gunarwan Suratmo (1998: 109-110), terdapat komponen-komponen yang sangat penting dan menentukan kehidupan sosial-ekonomi masyarakat setempat:

- a) Pola perkembangan penduduk (jumlah, umur, perbandingan kelamin, dan lain sebagainya); pola perkembangan penduduk pada masa lalu sampai sekarang perlu diketahui.

- b) Pola perpindahan, pola yang perlu diketahui adalah pola perpindahan ke luar dan masuk ke suatu daerah secara umum, serta pola perpindahan musiman dan tetap.
- c) Pola perkembangan ekonomi, pola ini erat hubungannya dengan pola perkembangan penduduk, perpindahan, keadaan sumberdaya alam yang tersedia dan sumber pekerjaan yang tersedia.
- d) Penyerapan tenaga kerja: masalah pengangguran merupakan masalah umum khususnya di negara berkembang, negara majupun saat ini juga mengalami permasalahan yang sama. Dampak penyerapan tenaga kerja tidak selalu berupa dampak langsung, tetapi juga dampak yang tidak langsung.
- e) Berkembangnya struktur ekonomi: struktur ekonomi di sini dimaksudkan dengan timbulnya aktivitas perekonomian yang lain akibat adanya proyek tersebut sehingga merupakan sumber-sumber pekerjaan baru yang dapat menyerap tenaga kerja yang lebih besar dari sebelumnya.
- f) Peningkatan pendapatan masyarakat: keadaan umum untuk masyarakat di negara berkembang adalah rendahnya pendapatan masyarakat. Peningkatan pendapatan baik langsung maupun tidak langsung dari proyek akan memberikan dampak yang berarti.
- g) Perubahan lapangan pekerjaan: timbulnya lapangan pekerjaan baru baik langsung maupun tidak langsung karena perkembangan struktur

ekonomi perlu diperhatikan. Perubahan tersebut tidak selalu menguntungkan bagi masyarakat secara umum.

7. Kajian Dampak

Menurut Otto Soemarwoto (1997: 38) dampak adalah suatu perubahan yang terjadi sebagai akibat suatu aktivitas. Aktivitas tersebut dapat bersifat alamiah, baik kimia, fisik, maupun biologi. Dampak dari pembangunan selalu menjadi masalah karena perubahan yang disebabkan oleh pembangunan selalu lebih luas daripada yang menjadi sasaran pembangunan yang direncanakan. Dampak dari suatu pembangunan dapat berupa dampak biofisik dan dapat juga bersifat sosial-ekonomi dan budaya. Peneliti harus mempunyai bahan pembanding sebagai acuan dalam melihat perubahan yang terjadi. Salah satu acuan yaitu keadaan sebelum terjadi perubahan.

Penelitian ini mengkaji dampak relokasi pedagang kaki lima. Aspek pembanding yang dikaji berfokus pada kondisi sosial-ekonomi pedagang sebelum dan sesudah direlokasi.

8. Kajian Relokasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008: 1159), relokasi adalah pemindahan tempat atau memindahkan tempat. Secara umum pengertian relokasi sering dimaknai sekedar sebagai pemindahan tempat dari segi ruang geografis.

Kasus penentuan tempat lokasi yang paling sederhana adalah menentukan tempat penyaluran yang akan digunakan sebagai pusat

pelayanan pelanggan dengan cara mengantarkan barang yang dibelinya. Masalah yang dihadapi adalah memilih lokasi sedemikian, sehingga jarak yang ditempuh menjadi minimum. Usaha meminimumkan jarak ini berarti juga memperhitungkan biaya angkutan yang minimum (Marsudi Djojodipuro, 1992: 69).

Teori lokasi biaya rendah yang dikembangkan oleh Weber berasumsikan bahwa permintaan adalah konstan dan tidak dipengaruhi oleh perusahaan yang berdekatan. Secara implisit teori ini juga mengasumsikan persaingan bebas tanpa ada kemungkinan timbulnya kekuatan monopoli yang dibawakan oleh lokasi perusahaan lain. Lokasi biaya minimum tidak perlu menjamin keuntungan maksimum. Keuntungan dapat saja meningkat, bila lokasi perusahaan yang bersangkutan pindah ke daerah konsentrasi permintaan sekalipun biaya bertambah. Gejala ini disebabkan oleh penjualan yang meningkat, sekalipun keuntungan per satuan produk lebih rendah (Marsudi Djojodipuro, 1992: 119).

B. Penelitian yang Relevan

Tabel 1. Penelitian yang Relevan

No	Penelitian yang Relevan	
1	Nama	Ariani (07405249012) Skripsi UNY 2011
	Judul	Dampak Relokasi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Rakyat Dusun Tungkul Desa Hilir Kantor Kota Ngabang Kabupaten Landak Propinsi Kalimantan Barat
	Metode	Penelitian survei
	Hasil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setelah relokasi, 43,88% pedagang kaki lima mengalami penurunan pendapatan. 2. 85,71% responden merasa lebih mudah menjangkau lokasi pasar laut daripada lokasi pasar rakyat.
	Persamaan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkaji dampak relokasi pedagang kaki lima • Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
	Perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi penelitian berbeda • Kajian penelitian Ariani berfokus pada dampak relokasi terhadap pendapatan. Sedangkan dalam penelitian ini mengkaji tanggapan relokasi terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang.
2	Nama	Inti Hanggita (07405244036) Skripsi UNY 2013
	Judul	Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Pada Obyek Wisata Pantai Parangtritis Pasca Relokasi Pasar Di Desa Parangtritis Kecamatan Kretek Kabupaten Bantul
	Metode	Penelitian deskripsi

	Hasil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendapatan pedagang setelah direlokasi mengalami perubahan yang semakin meningkat (11,53%) 2. Jenis barang dagangan tidak mengalami perubahan. 3. Jumlah persediaan barang dagangan pedagang pada saat berdagang baik sebelum maupun sesudah direlokasi sama.
	Persamaan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkaji relokasi pedagang terhadap kondisi sosial ekonomi • Sama-sama merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif • Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
	Perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi penelitian berbeda • Kajian skripsi Inti Hanggita berfokus pada kondisi sosial ekonomi pedagang. Sedangkan dalam penelitian ini mengkaji tanggapan relokasi tempat usaha pedagang terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang.

C. Kerangka Pikir

Kegiatan perekonomian di kota Magelang dari waktu ke waktu terus berkembang. Kondisi ini didukung dengan angka angkatan kerja yang terus meningkat. Peningkatan angka angkatan kerja dapat dimaknai dalam dua hal. Peningkatan angka angkatan kerja apabila sejalan dengan banyaknya lapangan pekerjaan formal yang tersedia, maka dapat memberikan dampak perekonomian positif bagi masyarakat kota. Peningkatan angka angkatan kerja tidak disertai dengan ketersediaan lapangan pekerjaan formal yang memadai akan berpengaruh pada meningkatnya penduduk miskin yang disebabkan tingginya angka pengangguran.

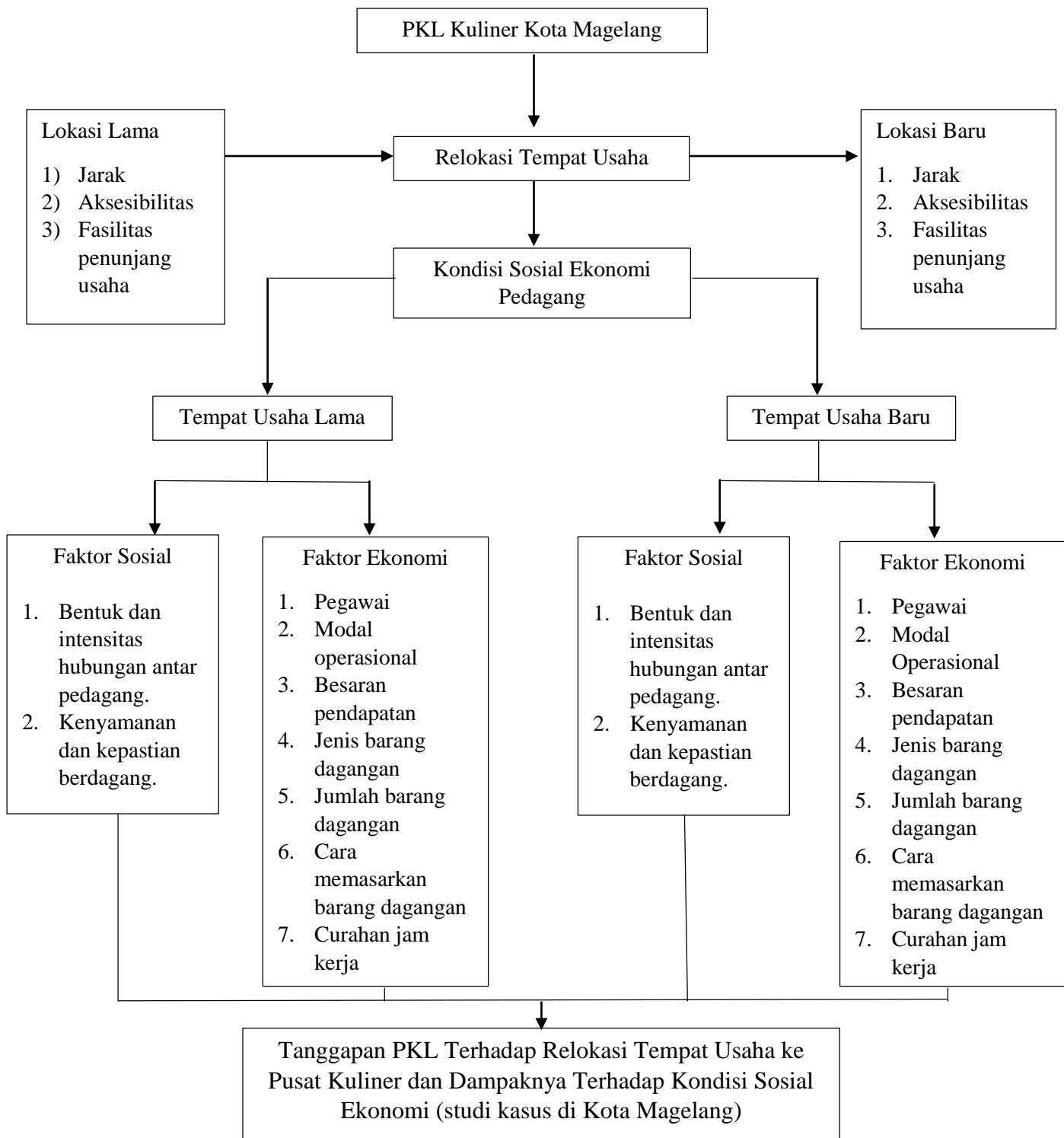
Jumlah lapangan pekerjaan formal di Kota Magelang belum dapat menampung seluruh calon pekerja yang ada. Kondisi ini memacu mereka yang belum dapat pekerjaan di sektor formal kemudian membuka usaha di sektor informal, salah satunya menjadi pedagang kaki lima. Menjadi pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu alternatif jalan yang dapat ditempuh untuk bertahan hidup. Modal usaha yang relatif kecil, tempat usaha tidak memakan *space* banyak, dan lokasinya fleksibel di tengah keramaian, maka mata pencaharian menjadi PKL ini mulai dilirik oleh masyarakat.

Keberadaan PKL makin hari makin menjamur di kawasan Kota Magelang. Kebanyakan dari PKL menjajakan dagangannya pada lokasi yang bukan peruntukannya. Mereka biasanya menempati trotoar, badan jalan, dan ruang publik (taman) sebagai tempat usaha tanpa memperhatikan rasa aman dan nyaman pada lingkungan sekitar. Belokasi di trotoar maupun badan jalan,

aktivitas PKL dapat mengganggu kelancaran lalu-lintas kendaraan dan berpotensi menyebabkan kemacetan. Selain itu sampah yang dihasilkan dari kegiatan usaha juga dapat memberikan kesan semrawut, kumuh, dan mengganggu kebersihan kota.

Berdasarkan realita di atas, pemerintah Kota Magelang mengeluarkan kebijakan untuk mengatur dan menata usaha PKL di kota. Kebijakan-kebijakan tersebut tertuang dalam Perda Kota Magelang No 13 tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Salah satu isi kebijakannya adalah merelokasi Pedagang kaki lima pada tempat yang baru dan yang lebih layak sesuai dengan peruntukannya. Dengan begitu, lingkungan kota dapat tertata dengan rapi, PKL pun dapat melakukan kegiatan usahanya di lokasi yang lebih layak lagi.

Perpindahan lokasi usaha PKL ke pusat-pusat kuliner di kota Magelang juga perlu kita kaji lebih mendalam lagi. Kajian tersebut dapat terfokus pada kondisi sosial ekonomi pedagang, sebelum dan sesudah direlokasi usahanya. Dengan mengkaji relokasi tempat usaha, membandingkan kemudahan mencapai tempat usaha, faktor sosial (bentuk dan intensitas hubungan antar pedagang, kenyamanan dan kepastian berdagang) dan faktor ekonomi (besar pendapatan, modal operasional, jumlah pegawai, jenis barang dagangan, jumlah barang dagangan, cara memasarkan barang dagangan, curahan waktu kerja) dapat diketahui seberapa besar pengaruh kebijakan tersebut yang dapat dirasakan oleh pedagang. Kerangka berpikir dalam penelitian ini dituangkan dalam skema kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan pedoman bagi seorang peneliti dalam melaksanakan penelitian agar data dapat dikumpulkan secara efisien dan efektif, serta dapat diolah dan dianalisis sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai (Moh. Pabundu Tika, 2005: 12).

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kuantitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain, hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian (Suharsimi Arikunto, 2010: 3). Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data, dan penampilan dari hasilnya. Penelitian ini difokuskan pada tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner, kesesuaian lokasi baru sebagai tempat usaha, dan dampak relokasi tempat usaha pedagang kaki lima ke pusat kuliner terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang di kota Magelang.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pusat-pusat kuliner di Kota Magelang, meliputi pusat kuliner Sejuta Bunga, Kartika Sari, Tuin Van Java, Badaan, dan Puri

Boga Kencana. Waktu pelaksanaan penelitian ini adalah bulan November 2014 sampai dengan bulan Mei 2015.

C. Variabel dan Definisi Operasional Variabel

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2011: 38). Variabel dalam penelitian ini adalah:

- a) Tanggapan PKL terhadap kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.
- b) Kesesuaian lokasi sebagai tempat usaha baik sebelum maupun sesudah direlokasi ke pusat kuliner, meliputi:
 - 1) Jarak
 - 2) Aksesibilitas
 - 3) Fasilitas penunjang usaha
- c) Faktor sosial sebelum dan sesudah direlokasi ke pusat kuliner, meliputi:
 - 1) Bentuk dan intensitas hubungan antar pedagang
 - 2) Kenyamanan dan kepastian berdagang
- d) Faktor ekonomi, sebelum dan sesudah direlokasi ke pusat kuliner meliputi:
 - 1) Pegawai

- 2) Modal operasional
- 3) Besar pendapatan
- 4) Jenis barang dagangan
- 5) Jumlah barang dagangan
- 6) Cara memasarkan barang dagangan
- 7) Curahan jam kerja

2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini yaitu:

- a. Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.

Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi adalah pendapat yang disampaikan oleh pedagang terkait dengan kebijakan relokasi, dapat bersifat positif (pro) maupun negatif (kontra).

- b. Kesesuaian lokasi sebagai tempat usaha, baik sebelum maupun sesudah direlokasi ke pusat kuliner, meliputi:

- 1) Jarak adalah jauh atau dekatnya lokasi tempat usaha dari rumah, diukur menggunakan satuan jarak (kilometer) atau satuan waktu tempuh (menit atau jam).
- 2) Aksesibilitas adalah ada tidaknya sarana angkutan yang digunakan menuju tempat usaha.
- 3) Fasilitas penunjang usaha adalah sarana prasarana yang digunakan pedagang selama melakukan kegiatan usaha, seperti air, listrik, gerobak, maupun alat usaha lainnya.

c. Faktor sosial

- 1) Bentuk dan intensitas hubungan antar pedagang adalah suatu proses interaksi yang dilakukan oleh para pedagang selama melakukan usaha.
- 2) Kenyamanan dan kepastian dalam berdagang adalah suatu kondisi yang dialami pedagang pasca relokasi usaha, apakah dengan relokasi tersebut memberikan rasa aman atau tidak, serta jaminan usaha berdagang kedepannya.

d. Faktor ekonomi

- 1) Pegawai adalah orang yang dipekerjakan pedagang untuk membantu berjualan dalam satuan orang.
- 2) Modal Operasional adalah biaya yang dikeluarkan pedagang untuk berjualan tiap hari dalam satuan rupiah.
- 3) Pendapatan adalah hasil usaha yang diperoleh tiap pedagang, dihitung dalam rupiah per bulan.
- 4) Jenis barang dagangan adalah macam bentuk dagangan yang ditawarkan pedagang pada konsumen.
- 5) Jumlah barang dagangan adalah banyaknya barang yang diperjual-belikan, dengan satuan buah.
- 6) Cara memasarkan barang dagangan adalah usaha pedagang untuk menjual barang dagangan kepada konsumen.
- 7) Curahan jam kerja adalah alokasi waktu yang digunakan pedagang selama aktivitas usaha dalam satuan jam.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2011: 80).

Menurut Suharsimi Arikunto (2010: 173), populasi adalah keseluruhan subjek atau objek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima yang melakukan usaha di pusat kuliner Kota Magelang sebanyak 236 orang, meliputi:

1. PKL Sejuta Bunga sebanyak 19 orang
2. PKL Kartika Sari yang beroperasi siang hari sebanyak 27 orang
3. PKL Kartika Sari yang beroperasi malam hari sebanyak 28 orang
4. PKL Tuin Van Java yang beroperasi siang hari sebanyak 45 orang
5. PKL Tuin Van Java yang beroperasi malam hari sebanyak 55 orang
6. PKL Badaan yang beroperasi siang hari sebanyak 25 orang
7. PKL Badaan yang beroperasi malam hari sebanyak 20 orang
8. PKL Puri Boga Kencana sebanyak 17 orang

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti, jika hanya atau meneliti sebagian dari populasi, maka penelitian disebut penelitian sampel (Suharsimi Arikunto, 2010: 174).

Dalam penelitian ini, penentuan besarnya sampel menggunakan rumus Slovin (Kusmaryadi dan Endar Sugiarto, 2000: 74) adalah sebagai berikut:

Rumus Slovin

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

Keterangan:

n : Ukuran sampel

N : Ukuran populasi

α : Taraf signifikansi 10% (0,01) yang masih dapat ditolerir atau diinginkan, misalnya 10%.

$$n = \frac{236}{1 + 236(0,1)^2}$$

$$n = \frac{236}{1 + 236 (0,01)}$$

$$n = \frac{236}{1 + 2,36}$$

$$n = \frac{236}{3,36}$$

$$n = 70,23$$

Hasil perhitungan di atas diperoleh hasil 70,23 yang kemudian dibulatkan menjadi 70 sampel untuk pedagang kaki lima yang melakukan kegiatan usaha di pusat kuliner.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *pruportional random sampling*. Besar kecilnya sampel di setiap tempat usaha berbeda-beda sesuai besar kecilnya populasi di lokasi tersebut, semakin besar populasinya semakin besar sampel. Sebelum menentukan jumlah sampel di setiap pusat kuliner perlu mengetahui persentase sampel dari masing-masing lokasi. Perhitungan tersebut berdasarkan pada rumus (Husein Umar, 2004: 79) sebagai berikut:

$$\text{Persentase Sampel} = \frac{\sum \text{Pedagang kuliner (satu lokasi)}}{\sum \text{Pedagang kuliner (seluruh lokasi)}} \times 100$$

Kemudian dilanjutkan perhitungan sampel di setiap lokasi pusat kuliner dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\Sigma \text{ Sampel} = \text{Persentase Sampel PKL(satu lokasi)} \times \text{Sampel Keseluruhan PKL (70)}$$

Dengan menggunakan rumus tersebut diperoleh hasil perhitungannya sebagai berikut:

Tabel 2. Distribusi dan Besaran Sampel yang Diperinci Setiap Lokasi Pusat Kuliner di Kota Magelang.

No.	Nama Pusat Kuliner	Populasi Pedagang Kuliner	Persentase Sampel	Sampel
1.	PKL Sejuta Bunga	19	8	6
2.	PKL Kartika Sari (siang)	27	11	8
3.	PKL Kartika Sari (malam)	28	12	8
4.	PKL Tuin Van Java (siang)	45	19	13
5.	PKL Tuin Van Java (malam)	55	23	16
6.	PKL Badaan (siang)	25	11	8
7.	PKL Badaan (malam)	20	9	6
8.	PKL Puri Boga Kencana	17	7	5
Jumlah		236	100	70

Sumber: DPP Kota Magelang, 2014

Pengambilan sampel pedagang dilakukan dengan menggunakan metode acak sederhana. Jumlah sampling yang diambil pada setiap lokasi pusat kuliner berbeda-beda, sesuai dengan hasil perhitungan pada tabel 2.

E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2011: 145) mengemukakan bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis.

Menurut Moh. Pabundu Tika (2005: 44) observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang ada pada objek penelitian. Observasi dilakukan untuk mendapatkan gambaran awal mengenai kondisi dan jumlah pedagang kaki lima di pusat kuliner Kota Magelang.

2. Wawancara

Menurut S. Nasution dalam Moh. Pabundu Tika (2005: 49) wawancara (*interview*) adalah suatu bentuk komunikasi verbal. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Peneliti dalam penelitian ini menggunakan pedoman wawancara untuk mewawancarai responden sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin dicapai.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. (Suharsimi Arikunto, 2010: 274). Penelitian ini, dokumentasi digunakan untuk memperoleh

sumber-sumber informasi tambahan yang dibutuhkan selama kegiatan penelitian berlangsung.

F. Teknik Pengolahan Data

Langkah-langkah pengolahan data yang dilakukan peneliti menurut Moh. Pabundu Tika (2005: 63-66) sebagai berikut:

1) Editing

Editing data adalah penelitian kembali data yang telah dikumpulkan dengan menilai apakah data yang telah dikumpulkan tersebut cukup baik atau relevan untuk diproses atau diolah lebih lanjut.

2) Coding

Coding adalah usaha pengklasifikasian jawaban dari para responden menurut macamnya. Coding data harus dilakukan secara konsisten karena sangat menentukan reliabilitas.

3) Tabulasi

Tabulasi adalah proses penyusunan dan analisis data dalam bentuk tabel. Memasukkan data dalam tabel akan mempermudah dalam melakukan analisis. Pembuatan tabel sangat bergantung pada tujuan penelitian dan hipotesis yang dibuat.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif untuk menjelaskan tanggapan relokasi pedagang kaki lima ke pusat kuliner terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang di Kota Magelang menggunakan tabel frekuensi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian

1. Deskripsi Wilayah

Secara astronomis Kota Magelang terletak antara $110^{\circ} 12' 30''$ – $110^{\circ} 14' 52''$ Bujur Timur dan antara $7^{\circ} 26' 18''$ – $7^{\circ} 30' 9''$ Lintang Selatan. Kota Magelang secara administratif termasuk wilayah Propinsi Jawa Tengah. Adapun batas-batas administrasi wilayah Kota Magelang adalah sebagai berikut:

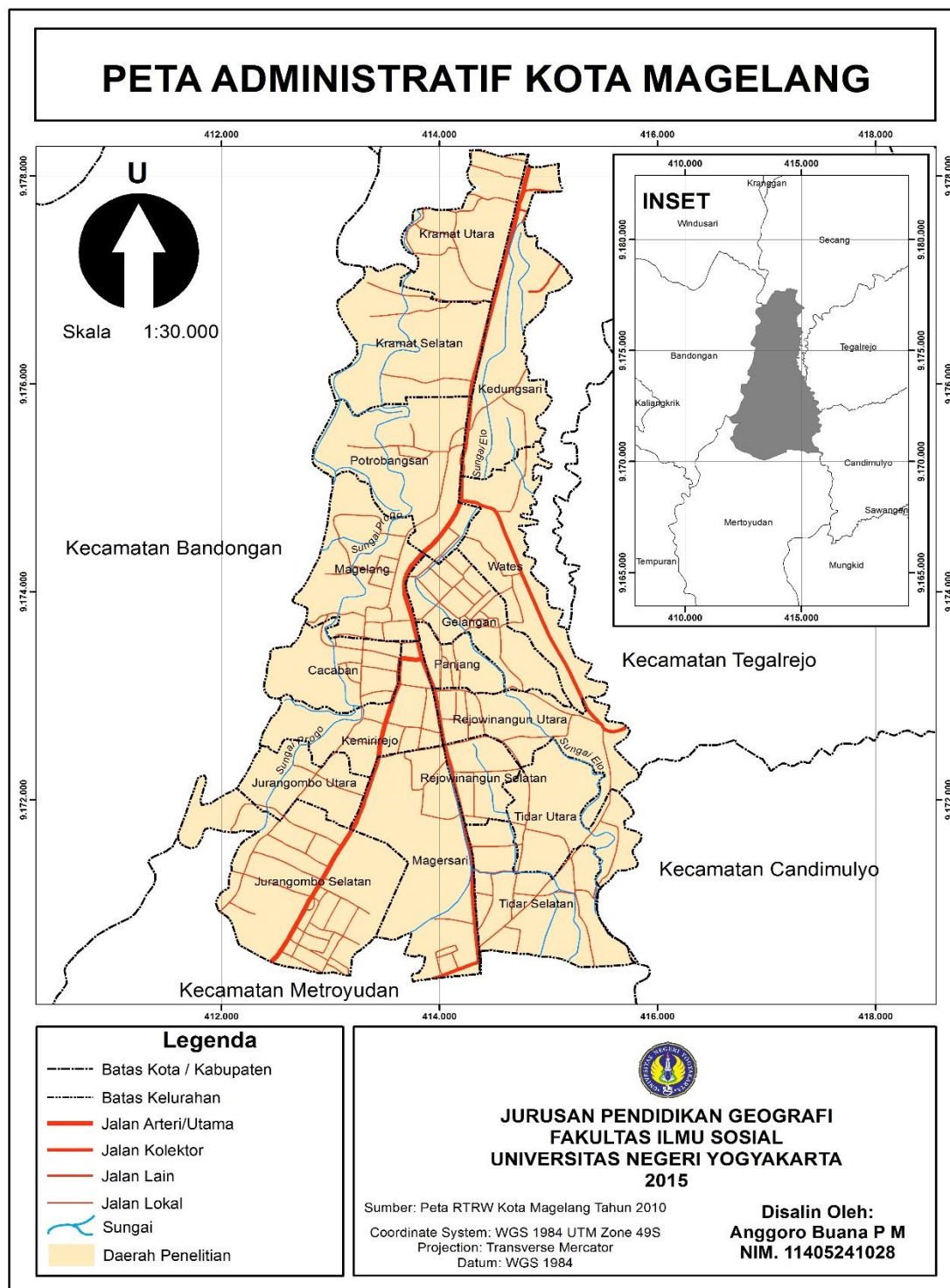
Sebelah Utara	: Kecamatan Secang
Sebelah Timur	: Kecamatan Tegalrejo
Sebelah Selatan	: Kecamatan Mertoyudan
Sebelah Barat	: Kecamatan Bandongan

Secara keseluruhan luas wilayah Kota Magelang kurang lebih 18,12 km². Wilayah tersebut terbagi menjadi tiga kecamatan yaitu Kecamatan Magelang Utara, Kecamatan Magelang Tengah, dan Kecamatan Magelang Selatan dengan luas wilayah berturut-turut adalah 6,128 km², 5,104 km², dan 6,888 km². Berikut merupakan tabel pembagian daerah administrasi Kota Magelang berdasarkan kecamatan dan kelurahan:

Tabel 3. Daftar Kecamatan dan kelurahan di Kota Magelang.

No	Kecamatan	Kelurahan
1	Magelang Utara	Wates
		Potrobangsari
		Kedungsari
		Kramat Utara
		Kramat Selatan
2	Magelang Tengah	Rejowinangun Utara
		Kemirirejo
		Cacaban
		Magelang
		Panjang
		Gelangan
3	Magelang Selatan	Magersari
		Rejowinangun Selatan
		Jurangombo Utara
		Jurangombo Selatan
		Tidar Utara
		Tidar Selatan

Sumber: Kota Magelang dalam Angka 2014

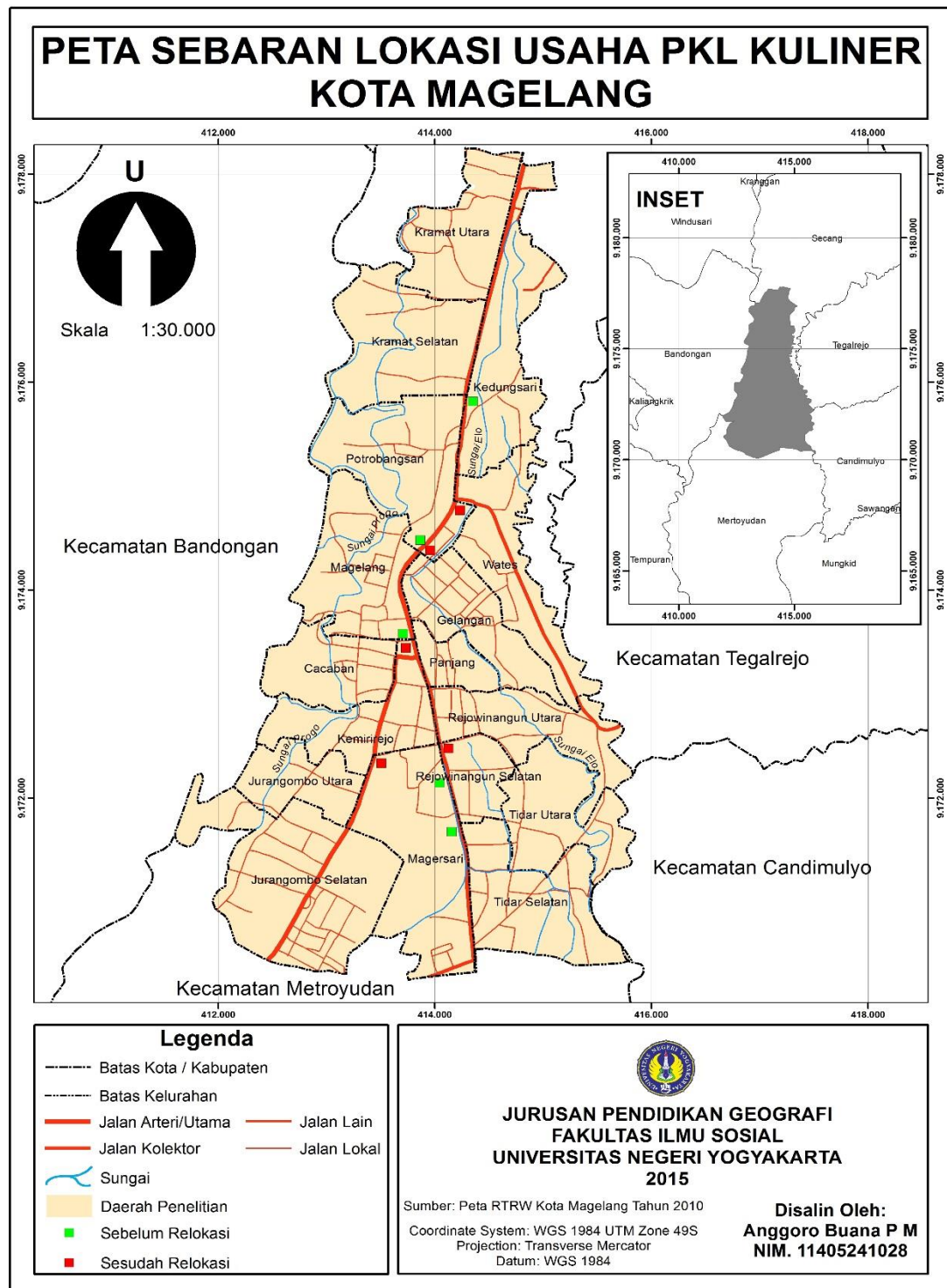


Gambar 2. Peta Administratif Kota Magelang

Penelitian dilakukan di 5 kelurahan, yaitu Kelurahan Kedungsari, Kelurahan Potrobangsari, Kelurahan Cacaban, Kelurahan Rejowinangun Selatan, dan Kelurahan Magersari. Penelitian ini dilaksanakan di lima kelurahan tersebut karena Pemerintah Kota Magelang membangun pusat kuliner dan merelokasi tempat usaha pedagang ke tempat baru yang berada di lima kelurahan tersebut dengan rincian sebagai berikut:

1. Pedagang kuliner yang berjualan di sekitar kawasan PJKA Kebonpolo, tempat usahanya direlokasi ke Pusat Kuliner Puri Boga Kencana.
2. Pedagang kuliner yang berjualan di sepanjang Jalan Pahlawan, tempat usahanya direlokasi ke Pusat Kuliner Badaan.
3. Pedagang kuliner yang berjualan di sekitar Alun-alun Kota Magelang, direlokasi ke Pusat Kuliner Twin Van Java.
4. Pedagang kuliner yang berjualan di sepanjang Jalan Sudirman, direlokasi ke Pusat Kuliner Sejuta Bunga.
5. Pedagang kuliner yang berjualan di sepanjang Jalan Tidar, direlokasi ke Pusat Kuliner Kartika Sari.

Untuk Lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut, yaitu Peta Persebaran Pusat Kuliner di Kota Magelang.



Gambar 3. Peta Sebaran Pusat Kuliner di Kota Magelang

2. Kondisi Geografis

a. Topografi

Kota Magelang dilihat dari ketinggiannya, berada kurang lebih antara 375 sampai dengan 500 mdpl dengan titik ketinggian tertinggi pada Gunung Tidar yaitu 503 mdpl. Ketinggian yang bervariasi akan membentuk kemiringan di suatu kawasan tertentu. Kemiringan yang terjal terdapat di bagian barat (sepanjang Sungai Progo) dan di sebelah timur (di sekitar Sungai Elo) sampai dengan kemiringan 15-30%. Di sekitar daerah timur Kompleks Akademi Militer (Akmil) ke utara hingga daerah di sekitar Rumah Sakit Jiwa (RSJ) Magelang, dengan kemiringan 2-5%. Di sekitar daerah timur kompleks Akmil terdapat Gunung Tidar sebagai daerah hijau kota (paru-paru kota) dengan kemiringan hingga 30-40%.

b. Penggunaan Lahan

Tata guna lahan di Kota Magelang terbagi menjadi 2, yaitu tanah sawah dan tanah kering.

Tabel 4. Tata Guna Lahan Kota Magelang

No	Jenis Tanah	LuasTanah (Ha)	Persentase
I.	Tanah Sawah	210,7	11,63
II.	Tanah Kering	0	0
1.	Pekarangan/ lahan untuk bangunan dan halaman	1326,83	73,22
2.	Tegal/ kebun/ ladang/ huma	13,43	0,74
3.	Tambak	0	0
4.	Kolam/ empang	6,3	0,35
5.	Perkebunan/ hutan rakyat	99,56	5,49
6.	Industri	51,97	2,87
7.	Lainnya	103,38	5,7
Jumlah		1.812,2	100

Sumber: Kota Magelang dalam Angka 2014

Tata Guna lahan di Kota Magelang sebanyak 73,22 persen digunakan untuk Pekarangan atau lahan untuk bangunan dan halaman. Hal tersebut dikarenakan makin tinggi tekanan akan kebutuhan untuk kegiatan nonpertanian akibat penambahan penduduk dan pembangunan yang berlangsung pesat.

c. Kondisi Hidrologis

Sumber daya air permukaan di Kota Magelang ada tiga macam, yaitu air sungai, air irigasi, dan mata air. Sungai yang berada di Kota Magelang adalah Sungai Progo di sebelah barat dan sungai Elo di sebelah timur. Saluran irigasi yang mengalir di daerah yaitu Saluran Kali Bening, Saluran Kali Manggis, Saluran Kali Kota, Saluran Kali Ngaran, Saluran Kali Gandekan, dan Saluran Kali Kedali. Mata air di Kota Magelang sebenarnya cukup banyak dan tersebar namun sampai saat ini yang diketahui memiliki debit besar adalah Tuk Pecah dan Tuk Drajat. (BPSDA Kota Magelang, 2010)

d. Iklim

Menurut Badan Pengelolaan Sumber Daya Air (BPSDA), curah hujan rata-rata di Kota Magelang tahun 2009 sekitar 14,49 mm dan hari hujan terbanyak tercatat pada bulan Januari sebesar 26 hari. Magelang beriklim sejuk, dengan temperatur antara 25° C – 27° C.

Tabel 5. Rata-rata Curah Hujan Per Hari di Kota Magelang (mm) Tahun 2009

No	Bulan	2007	2008	2009
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Januari	5,19	14,67	24,31
2	Februari	16,61	19,41	21,10
3	Maret	11,81	29,67	29,33
4	April	7,83	18,00	32,65
5	Mei	3,87	23,40	23,94
6	Juni	6,23	6,20	10,13
7	Juli	0,39	0	0
8	Agustus	0,32	0	0
9	September	0,10	0,18	0
10	Oktober	4,19	20,38	7,11
11	November	11,43	35,52	10,78
12	Desember	28,52	22,13	14,47
Jumlah		96,49	189,56	173,82
Rata-rata		8,04	15,80	14,49

Sumber: Badan Pengelolaan Sumber Daya Air, 2010

Menurut Badan Pengelolaan Sumber Daya Air, rata-rata hari hujan di Kota Magelang pada tahun 2009 sebanyak 0,41 hari, sedangkan pada tahun 2008 sebanyak 0,45 hari dan tahun 2007 sebanyak 0,53 hari.

3. Kondisi Demografis

Kondisi demografis menjelaskan tentang keadaan penduduk meliputi jumlah penduduk, kepadatan penduduk, dan komposisi penduduk.

a. Jumlah dan Kepadatan Penduduk

Menurut data Badan Pusat Statistik jumlah penduduk Kota Magelang pada tahun 2013 berjumlah 120.207 jiwa. Jumlah penduduk laki-laki Kota Magelang yaitu 59.412 jiwa sedangkan jumlah penduduk perempuan yaitu 60.795 jiwa.

Jumlah penduduk Kota Magelang yaitu 120.207 jiwa dan luas wilayahnya sebesar 18,12 km². Berdasarkan data tersebut dapat diketahui kepadatan penduduk di Kota Magelang. Besarnya kepadatan penduduk Kota Magelang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut

$$\text{Kepadatan penduduk} = \frac{\text{Jumlah Penduduk Suatu Wilayah}}{\text{Luas Wilayah}}$$

$$\text{Kepadatan penduduk} = \frac{120.207}{18,12}$$

$$\begin{aligned}\text{Kepadatan penduduk} &= 6633,94 \\ &= 6.634 \text{ jiwa/km}^2\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan kepadatan penduduk Kota Magelang, dapat diketahui besarnya kepadatan penduduk di Kota Magelang yaitu 6.634 jiwa/km², artinya setiap 1 km² dari total luas wilayah Kota Magelang rata-rata ditempati oleh 6.634 jiwa. Jenis kepadatan penduduk di atas merupakan kepadatan penduduk kasar (*Crude Population Density*).

b. Komposisi Penduduk

Menurut Ida Bagus Mantra, (2010: 23) komposisi penduduk merupakan pengelompokan penduduk atas variabel-variabel tertentu, misalnya; komposisi penduduk menurut umur dan jenis kelamin, status perkawinan, tingkat pendidikan, lapangan pekerjaan, bahasa, dan agama.

Komposisi penduduk Kota Magelang yang diuraikan dalam penelitian ini yaitu komposisi penduduk menurut umur dan jenis

kelamin serta komposisi penduduk menurut mata pencaharian dan komposisi penduduk menurut tingkat pendidikan.

1) Komposisi Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin

Komposisi penduduk menurut umur dan jenis kelamin di suatu wilayah dapat digunakan sebagai indikator untuk menghitung tingkat produktivitas dan usia kerja. Komposisi penduduk juga berguna untuk mengetahui angka ketergantungan atau *dependency ratio* dan ratio jenis kelamin atau *Sex Ratio*. Tabel komposisi penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Kota Magelang sebagai berikut:

Tabel 6. Komposisi Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin di Kota Magelang

KelompokUmur (Tahun)	Lakilaki (Jiwa)	Persentase	Perempuan (jiwa)	Persentase	Jumlah	Persentase
0-4	4492	7,56	4074	6,7	8566	7,13
5-9	4609	7,76	4486	7,38	9095	7,57
10-14	4819	8,11	4873	8,02	9692	8,06
15-19	5066	8,53	4851	7,98	9917	8,25
20-24	5135	8,64	4292	7,06	9427	7,84
25-29	4708	7,92	4188	6,89	8896	7,4
30-34	4417	7,43	4468	7,35	8885	7,39
35-39	4413	7,43	4609	7,58	9022	7,5
40-44	4335	7,29	4819	7,93	9154	7,62
45-49	4198	7,07	4764	7,84	8962	7,46
50-54	4026	6,78	4403	7,24	8429	7,01
55-59	3310	5,57	3436	5,65	6746	5,61
60-64	2131	3,59	2301	3,78	4432	3,69
65+	3753	6,32	5231	8,6	8984	7,47
Jumlah	59412	100	60795	100	120207	100

Sumber: Kota Magelang dalam Angka 2014

Tabel 6 menunjukkan komposisi penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Kota Magelang. Jumlah penduduk laki-laki Kota Magelang adalah 59.412 jiwa (49,42 persen) dan jumlah penduduk perempuan yaitu 60.795 jiwa (50,58 persen). Data tersebut dapat digunakan untuk mengetahui *Sex Ratio* yaitu perbandingan jumlah penduduk laki-laki dan jumlah penduduk perempuan dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Sex Ratio} = \frac{\text{Jumlah Penduduk Laki} - \text{laki}}{\text{Jumlah Penduduk Perempuan}} \times 100$$

$$\text{Sex Ratio} = \frac{59.412}{60.795} \times 100$$

$$\text{Sex Ratio} = 97,73$$

Besarnya *Sex Ratio* penduduk Kota Magelang yaitu 97,73, yang berarti setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat 98 jiwa penduduk laki-laki. Jumlah penduduk perempuan di Kota Magelang lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk laki-lakinya.

Tabel 6 juga dapat digunakan untuk mengetahui angka ketergantungan (*Dependency Ratio*). Angka ketergantungan adalah perbandingan antara banyaknya penduduk yang tidak produktif dengan banyaknya penduduk produktif. Angka ketergantungan dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

Dependency Ratio

$$= \frac{\text{Jumlah Penduduk Non Produktif}}{\text{Jumlah Penduduk Produktif}} \times 100$$

$$= \frac{\sum P (0-14) \text{ th} + \sum P (65 \text{ th ke atas})}{\sum P (15-64) \text{ th}} \times 100$$

$$= \frac{27.353 + 8984}{83.870} \times 100$$

$$= \frac{36.337}{83.870} \times 100$$

$$\text{Dependency Ratio} = 43,33$$

Angka ketergantungan penduduk Kota Magelang sebesar 43. Artinya setiap 100 jiwa usia produktif mempunyai tanggungan sebesar 43 jiwa usia nonproduktif. Semakin sedikit angka ketergantungan maka akan semakin baik untuk perekonomian penduduk daerah tersebut karena ada tabungan untuk investasi.

2) Komposisi Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Mata pencaharian merupakan hal pokok yang dikerjakan penduduk tiap harinya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Komposisi penduduk menurut mata pencaharian dapat memberikan sebuah gambaran bagaimana perekonomian di suatu wilayah. Komposisi penduduk ini merupakan sebuah pengelompokan jumlah penduduk berdasarkan jenis mata pencahariannya.

Tabel 7. Jenis Mata Pencaharian Penduduk Kota Magelang

No	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1	Pertanian	215	0,19
2	Buruh Tani	60	0,05
3	Buruh bangunan	9.006	7,97
4	Pengusaha	12.476	11,04
5	Buruh Industri	23.682	20,96
6	Pedagang	3.002	2,66
7	Angkutan	233	0,21
8	PNS/TNI/POLRI	5.825	5,15
9	Guru/Dosen	1.447	1,28
10	Pensiunan	3.667	3,25
11	Sektor Informal	53.376	47,24
Jumlah		112.989	100

Sumber: Kota Magelang dalam Angka 2014

Tabel 7 menunjukkan bahwa sebanyak 47,24% penduduk Kota Magelang bermata pencaharian di sektor informal. Sektor informal mulai ditekuni oleh penduduk di Kota Magelang dan menjadi pilihan pekerjaan alternatif yang menguntungkan.

3) Komposisi Penduduk Menurut Pendidikan

Pendidikan merupakan hal yang sangat penting untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Tinggi-rendahnya pendidikan akan menentukan keberhasilan pembangunan di suatu wilayah.

Tabel 8. Tingkat Pendidikan Penduduk Kota Magelang

No	Jenjang Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	Tidak Tamat SD	22.222	18,13
2	SD	23.469	19,14
3	SLTP	20.209	16,49
4	SLTA	40.289	32,86
5	D1, D2	407	0,33
6	Akademi/ D3	3.949	3,22
7	S1, S2, S3	12.045	9,83
Jumlah		122.590	100

Sumber: Kota Magelang dalam Angka 2014

Pendidikan penduduk Kota Magelang lebih dari 50% masih berpendidikan rendah yaitu dari tidak tamat SD sampai SMP, sehingga mereka sulit memperoleh kesempatan kerja di sektor formal. Sulitnya memperoleh kesempatan kerja di sektor formal membuat sebagian besar penduduk Kota Magelang bermata pencaharian di sektor non formal maupun informal yaitu sebagai petani, buruh, pedagang kaki lima, wiraswasta, dan lainnya.

B. Pembahasan dan Analisis

1. Karakteristik Responden

a. Jenis Kelamin Responden

Sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki sebesar 58,57 persen, sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebesar 41,42 persen.



Gambar 4. Diagram Jenis Kelamin Responden

b. Umur Responden

Berdasarkan hasil penelitian, karakteristik umur pedagang kaki lima di kota Magelang antara 15 tahun sampai 64 tahun.

Tabel 9. Karakteristik Umur Responden

No	Kelompok Umur	Frekuensi	Persentase
1	15-24	3	4,29
2	25-34	12	17,14
3	35-44	23	32,86
4	45-54	24	34,28
5	55-64	8	11,43
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer 2015

Karakteristik umur pedagang kuliner di Kota Magelang sebanyak 34,28 persen responden berumur antara 45-54 tahun,

responden berumur antara 35-44 tahun sebanyak 32,86 persen, responden berumur antara 25-34 tahun sebanyak 17,14 persen, responden berumur antara 55-64 tahun sebanyak 11,43 persen, dan responden berumur antara 15-24 tahun sebanyak 4,29 persen. Sebagian besar responden berada pada golongan umur produktif.

c. Alamat Tempat Tinggal Responden

Kota Magelang terbagi menjadi 3 kecamatan, yaitu Kecamatan Magelang Utara, Kecamatan Magelang Tengah, dan Kecamatan Magelang Selatan. Dari 3 kecamatan tersebut terbagi lagi menjadi 15 kelurahan. Responden dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang tempat usahanya direlokasi ke pusat kuliner. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa tempat tinggal responden tersebar pada delapan kelurahan saja.

Tabel 10. Alamat Tempat Tinggal Responden

No	Alamat Asal	Frekuensi	Persentase
1	Wates	6	8,57
2	Kedungsari	10	14,29
3	Potrobangsari	9	12,85
4	Gelangan	4	5,71
5	Cacaban	15	21,43
6	Kemirirejo	6	8,57
7	Magersari	10	14,29
8	Panjang	10	14,29
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015.

Tabel 10 menunjukkan alamat tempat tinggal pedagang kaki lima unit usaha kuliner yang lokasinya direlokasi ke pusat kuliner di Kota Magelang. Sebagian besar pedagang tersebut bertempat tinggal

di Kelurahan Cacaban, yaitu 21,43 persen, PKL yang berasal dari Kelurahan Kedungsari, Kelurahan Magersari, dan Kelurahan Panjang masing-masing sebanyak 14,29 persen, kelurahan Potrobangsari sebanyak 12,85 persen, kelurahan Wates dan Kelurahan Kemirirejo masing-masing sebanyak 8,57 persen, dan sisanya sebanyak 5,71 persen bertempat tinggal di Kelurahan Gelangan. Data tersebut menunjukkan bahwa tempat tinggal pedagang kaki lima kebanyakan dekat dengan tempat usaha, baik yang lama maupun baru. Jarak antara tempat tinggal dengan lokasi usaha akan mempermudah mobilisasi pedagang, selain itu makin dekat tempat tinggal pedagang dengan lokasi usaha juga akan meminimalisir biaya transportasi dan waktu tempuh.

d. Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan merupakan hal yang sangat pokok dan menjadi salah satu tolok ukur kualitas sumberdaya manusia. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka daya pikirnya juga akan semakin baik. Begitu pula dengan pendidikan responden, hal ini akan berpengaruh pada pola pikir dalam hal ini inovasi pada produk makanan yang dijual agar laku di pasaran (konsumen).

Tabel 11. Tingkat Pendidikan Responden

No	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	Tidak tamat SD	7	10
2	SD	18	25,71
3	SMP	20	28,57
4	SMA	23	32,86
5	Perguruan Tinggi	2	2,86
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer 2015

Tingkat Pendidikan pedagang Kuliner di Kota Magelang sebagian besar sudah baik. Sebanyak 32,86 persen responden berpendidikan SMA, responden berpendidikan SMP sebanyak 28,57 persen, responden berpendidikan SD sebanyak 25,71 persen, responden yang tidak tamat SD sebanyak 10 persen, dan sisanya sebanyak 2,86 persen responden berpendidikan di jenjang perguruan tinggi.

e. Jenis Barang Dagangan

Produk makanan merupakan hal sangat penting, menjadi pertimbangan utama pedagang kuliner dalam menjalankan usahanya. Para pedagang banyak yang menjual makanan khas daerah Magelang sebagai menu andalan, seperti kupat tahu, bakso, soto, dan sebagainya. Ada beberapa pedagang yang berinovasi memunculkan menu kuliner baru untuk menarik minat konsumen. Di tempat usaha lama dan baru, jenis kuliner yang dijual pedagang tidak berubah. Berikut merupakan tabel jenis kuliner yang dijual pedagang di tempat usaha lama maupun baru.

Tabel 12. Jenis Barang Dagangan

No	Jenis Kuliner	Frekuensi	Persentase
1	Ayam goreng	7	10
2	Bakmi jawa	2	2,86
3	Bakso	12	17,14
4	Burger	1	1,43
5	Burjo	1	1,43
6	Gorengan	2	2,86
7	Jagung bakar	1	1,43
8	Kupat tahu	5	7,14
9	Lamongan	1	1,43
10	Martabak	4	5,71
11	Mie ayam	5	7,14
12	Nasi goreng	5	7,14
13	Nasi padang	2	2,86
14	Nasi rames	1	1,43
15	Nasi senereg	2	2,86
16	Penyetan	6	8,58
17	Sate	3	4,29
18	Seafood	2	2,86
19	Siomay	2	2,86
20	Soto	3	4,26
21	Sup buah	1	1,43
22	Tongseng kambing	2	2,86
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Berdasarkan hasil penelitian, sebanyak 17,14 persen responden berjualan bakso, sebanyak 10 persen responden berjualan ayam goreng, sebanyak 8,58 persen responden berjualan penyetan. Sebanyak 7,14 persen responden berjualan mie ayam dan nasi goreng. Sebanyak 4,26 persen responden berjualan sate dan soto. Sebanyak 2,86 persen responden berjualan bakmi jawa, gorengan, nasi padang, nasi senereg, seafood, siomay, dan tongseng kambing. Sisanya masing-masing sebanyak 1,43 persen responden berjualan

burger, bubur kacang hijau, jagung bakar, lamongan, nasi rames, dan sup buah.

2. Tanggapan Relokasi Tempat Usaha ke Pusat Kuliner

Mata pencaharian sebagai pedagang kaki lima menjadi salah satu pilihan alternatif untuk mengurangi angka pengangguran di Kota Magelang. PKL dengan modal yang tidak terlalu besar dan memanfaatkan ruang publik sebagai lokasi usaha akan meminimalkan biaya operasional dan memperbesar keuntungan. Menjamurnya PKL di beberapa ruas jalan di Kota Magelang tentu saja akan menimbulkan permasalahan, khususnya terkait dengan kemacetan lalu-lintas akibat tempat usaha PKL yang berada di trotoar dan kadang memakan badan jalan, kebersihan dan keindahan lingkungan kota. Pemda Kota Magelang mengeluarkan kebijakan untuk mengatasi berbagai permasalahan akibat kegiatan PKL, dengan merelokasi tempat usaha PKL kuliner ke pusat kuliner yang telah telah ditentukan oleh pemerintah setempat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebanyak 90 persen responden menyatakan setuju terhadap kebijakan relokasi usaha ke pusat kuliner, sedangkan sebanyak 10 persen responden menyatakan tidak setuju terhadap kebijakan relokasi tersebut. Tabel di bawah ini akan menjelaskan opini responden mengenai kebijakan relokasi.

Tabel 13. Alasan Menyetujui Kebijakan Relokasi Tempat Usaha

No	Alasan	Frekuensi	Persentase
1	Lebih rapi	57	81,43
2	Tidak ada garukan dari satpol pp	46	65,71
3	Ada lahan parkir	30	42,86

Sumber: Data Primer, 2015

Sebanyak 81,43 persen responden menyatakan setuju pada kebijakan relokasi usaha ke pusat kuliner dengan alasan lebih rapi. Sebanyak 65,71 persen menyatakan adanya kebijakan relokasi tersebut akan memberi rasa nyaman pada pedagang, karena dengan dipindahkannya lokasi usaha ke pusat kuliner akan menghindarkan mereka dari operasi penertiban yang biasa dilakukan Satpol PP di tempat usaha yang lama. 42,86 persen responden menyatakan di tempat usaha baru (pusat kuliner) terdapat lahan parkir yang cukup luas, sehingga makin banyak pula konsumen yang datang untuk membeli dagangannya.

Tabel 14. Alasan Menolak Kebijakan Relokasi Tempat Usaha

No	Alasan	Frekuensi	Persentase
1	Tempat jualan menjadi sempit	6	8,57
2	Ada shift jualan	4	5,65

Sumber: Data Primer, 2015

Responden yang menyatakan tidak setuju terhadap kebijakan relokasi tersebut sebanyak 8,57 persen menyatakan setelah direlokasi ke pusat kuliner tempat usahanya menjadi sempit. 5,65 persen tidak menyetujui kebijakan relokasi tempat usaha

dikarenakan di tempat usaha yang baru terdapat 2 shift jualan, yaitu siang dan malam yang mengurangi waktu jualan para pedagang.

3. Kesesuaian Lokasi Sebagai Tempat Usaha

a. Jarak Tempat Tinggal ke Lokasi Usaha

Jarak merupakan salah satu faktor penting dalam kegiatan usaha. Jauh atau dekatnya jarak yang ditempuh oleh pedagang ke tempat usaha tentu saja akan berpengaruh pada biaya dan waktu yang dibutuhkan pedagang untuk mencapai tempat usaha tiap harinya selama berjualan. Berikut merupakan tabel jarak tempat tinggal pedagang ke lokasi usaha sebelum dan sesudah direlokasi ke tempat yang baru.

Tabel 15. Jarak Tempat Tinggal ke Lokasi Usaha Lama dan Baru

No	Jarak Rumah Ke Tempat Usaha (m)	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	≤ 1.650	52	48	74,28	68,57
2	1.651-3.300	16	20	22,86	28,57
3	≥ 3.301	2	2	2,86	2,86
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Sebanyak 74,28 persen (tempat usaha lama) dan 68,57 persen (tempat usaha baru) responden tempat tinggalnya berjarak kurang dari 1.650 meter ke tempat usaha, sebanyak 22,86 persen (tempat usaha lama) dan 28,57 persen (tempat usaha baru) responden tempat tinggalnya berjarak 1.651-3.300 meter dari tempat usaha, sisanya 2,86 persen responden tempat tinggalnya berjarak

lebih dari sama dengan 3.300 meter dari tempat usaha lama dan baru.

Jarak tempat tinggal responden ke lokasi usaha lama dan baru tidak banyak berubah. Jarak pusat kuliner (lokasi usaha baru) dan tempat usaha lama berdekatan. Perubahan jarak tempat tinggal ke tempat usaha hanya dialami oleh beberapa responden saja.

b. Aksesibilitas

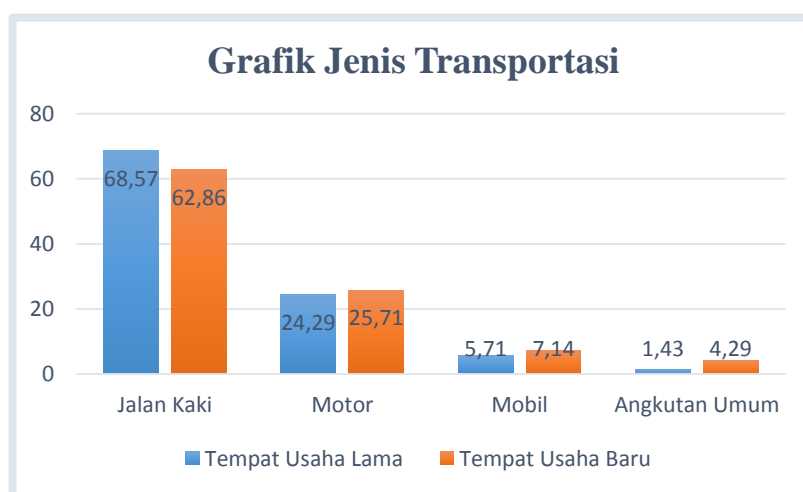
Selain faktor jarak, aksesibilitas juga menjadi hal penting bagi perkembangan mata pencaharian pedagang. Hambatan yang ditimbulkan akibat sulitnya menjangkau lokasi usaha, akan memberi tantangan tersendiri bagi pedagang untuk kemajuan usahanya.

Aksesibilitas di Kota Magelang sudah tidak menjadi hambatan lagi bagi pedagang. Pusat-pusat kuliner di Kota Magelang dibangun berdekatan dengan pusat kota. Warga Kota Magelang dan warga dari kota lain yang tengah singgah di Kota Magelang dapat menemukan dan mengunjungi pusat kuliner dengan mudah.

Di sebelah utara, pengendara dari arah Semarang dan Temanggung akan menjumpai pusat Kuliner Puri Boga Kencana dan Badaan. Di sebelah timur, pengendara dari arah Salatiga akan menjumpai pusat kuliner Sejuta Bunga dan Kartika Sari. Di sebelah Selatan, pengendara dari arah Yogyakarta akan menjumpai pusat kuliner Sejuta Bunga dan Kartika sari. Sedangkan pengendara dari arah barat (Bandongan dan Kaliangkrik) akan menjumpai pusat

kuliner Tuin Van Java. Lokasi pusat kuliner Tuin Van Java yang terletak di kawasan Alun-alun Kota Magelang juga menjadi magnet tersendiri bagi masyarakat lokal maupun luar kota untuk singgah di Alun-alun dan menikmati berbagai kuliner yang tersedia. Jarak kelima pusat kuliner yang ada juga berdekatan dengan tempat wisata yang ada di Kota magelang, seperti Museum Diponegoro, Museum Jendral Sudirman, Taman Kyai Langgeng, dan Kolam Renang Soekotjo. Keberadaan pusat kuliner pada akhirnya juga berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat, khususnya pedagang yang berjualan di area tersebut.

Berbagai macam alat transportasi baik umum (angkutan kota, becak, ojek) maupun pribadi (motor, mobil) dapat mengakses sebagian besar ruas jalan di Kota Magelang. Mobilitas pedagang dari tempat tinggal ke tempat usaha pun menjadi mudah. Berikut merupakan grafik jenis transportasi yang digunakan pedagang selama kegiatan usaha di tempat yang lama dan baru.



Gambar 5. Grafik Jenis Transportasi

Sebagian besar responden (PKL) baik di tempat usaha lama dan baru tidak memerlukan alat transportasi. Jarak dan aksesibilitas menuju tempat usaha kuliner dari rumah sangat dekat dan mudah, sehingga dapat ditempuh dengan berjalan kaki.

Penggunaan alat transportasi pasti membutuhkan biaya. Besaran biaya transportasi setiap pedagang tentu saja berbeda-beda, tergantung dari jenis kendaraan yang dipakai dan jarak yang harus ditempuh dari tempat tinggal menuju tempat usaha lama dan baru.

Tabel 16. Biaya Transportasi Per Hari di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Biaya Transportasi (Rp)	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	≤ 10.000	65	61	92,86	87,14
2	10.001-20.000	1	4	1,43	5,72
3	20.001-30.000	4	5	5,71	7,14
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer 2015.

Tabel 16 menunjukkan biaya transportasi yang harus dikeluarkan pedagang kuliner untuk menuju tempat usaha lama dan baru per harinya. Sebanyak 92,86 persen (tempat usaha lama) dan 87,14 persen (tempat usaha baru) responden mengeluarkan biaya antara kurang dari sama dengan Rp. 10.000, sebanyak 5,71 persen (tempat usaha lama) dan 7,14 persen (tempat usaha baru) responden mengeluarkan biaya antara Rp. 20.001 - Rp. 30.000, sisanya sebanyak 1,43 persen (tempat usaha lama) dan 5,72 persen (tempat usaha baru) responden mengeluarkan biaya antara Rp. 10.001 - Rp.

20.000. Di tempat usaha lama dan baru, hanya terdapat sedikit perbedaan besaran biaya transportasi yang harus dikeluarkan PKL kuliner menuju tempat usaha.

c. Biaya Retribusi

Berdasarkan hasil penelitian, di tempat usaha lama para responden tidak menyetorkan biaya retribusi pada pemerintah. Pedagang sebagian besar berjualan di trotoar jalan dan tidak memakai fasilitas dari pemerintah daerah Kota Magelang. Setelah tempat usaha pedagang dipindahkan ke pusat kuliner, para pedagang diwajibkan membayar biaya retribusi pada pemerintah daerah setempat, dalam hal ini yang bertanggungjawab adalah Dinas Pengelolaan Pendapatan Daerah Kota Magelang. Besaran dana retribusi tersebut adalah Rp. 3000 per harinya. Penarikan dana retribusi tersebut tidak serta merta dilakukan setelah proses relokasi berlangsung. Dinas Pengelolaan Pasar (DPP) Kota Magelang selaku instansi yang mengatur kegiatan pedagang, terlebih dahulu melakukan pendampingan pada para pedagang. Dinas tersebut memberikan waktu enam bulan pada pedagang untuk beradaptasi terlebih dahulu di tempat usaha baru (pusat kuliner).

d. Bantuan Sarana Prasarana Penunjang Usaha Oleh Pemerintah Daerah Kota Magelang.

Berdasarkan hasil penelitian, di tempat usaha lama para responden tidak mendapatkan bantuan sarana prasarana penunjang

usaha. Para pedagang cenderung mandiri di tengah segala keterbatasan. Apabila ada operasi penertiban oleh Satpol PP, pedagang harus merelakan peralatan yang digunakan untuk berjualan sehari-hari diambil dan disita. PKL setelah tempat usahanya direlokasi ke pusat kuliner, pemerintah memberikan bantuan berupa tempat usaha, listrik, air, gerobak, meja, dan kursi untuk dikelola dengan sebaik-baiknya oleh pedagang. Di tempat usaha lama dan baru, para pedagang diwajibkan membayar iuran air dan listrik masing-masing sebesar Rp. 5000 yang dikelola oleh pengurus paguyuban di tiap lokasi kuliner tiap bulannya.

4. Faktor Sosial Sebelum dan Sesudah Direlokasi ke Pusat Kuliner

a. Bentuk dan Intensitas Hubungan Antar Pedagang

Interaksi merupakan hal pokok yang melekat pada kehidupan manusia sehari-harinya. Tidak ada manusia yang dapat hidup sendiri, mereka pasti butuh bantuan orang lain. Pedagang selama berjualan baik di tempat usaha lama maupun baru menyatakan melakukan interaksi dengan pedagang lainnya. Cara interaksinya pun bermacam-macam. Berikut merupakan tabel bentuk interaksi antar pedagang.

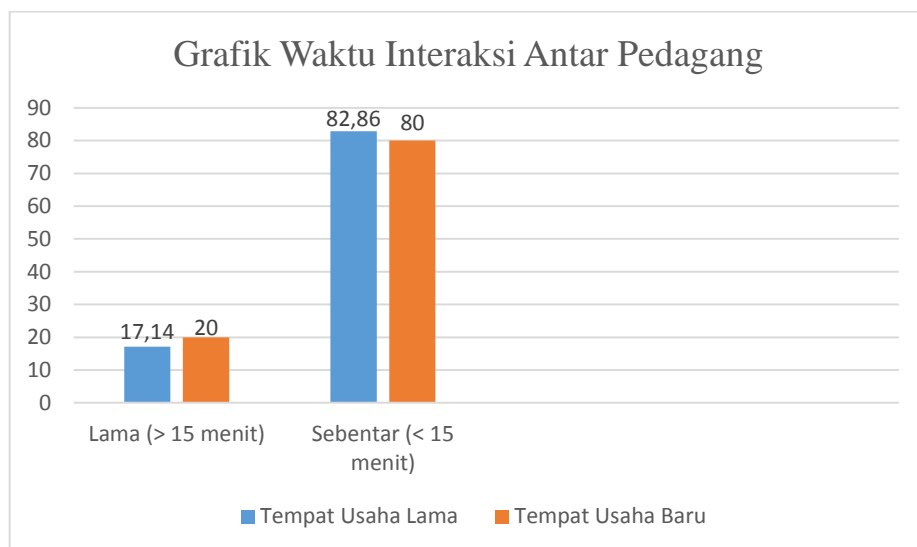
Tabel 17. Bentuk Interaksi Antar Pedagang di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Bentuk Interaksi	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Tukar-menukar uang	57	64	81,43	91,43
2	Peminjaman Barang Dagangan	8	11	11,43	15,71
3	Menitipkan menjaga tempat jualan	21	42	30	60
4	Obrolan santai	62	65	88,57	92,86

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 17 menunjukkan bahwa di tempat usaha lama sebanyak 88,57 persen responden melakukan interaksi ke sesama pedagang dengan cara mengobrol santai, sebanyak 81,43 persen melakukan interaksi dalam hal tukar-menukar uang, 30 persen berinteraksi saat menitipkan menjaga tempat jualan, sisanya sebanyak 11,43 persen berinteraksi dalam hal peminjaman barang dagangan.

Di tempat usaha baru, sebanyak 92,86 persen responden melakukan interaksi ke sesama pedagang dengan cara mengobrol santai, sebanyak 91,43 persen melakukan interaksi dalam hal tukar-menukar uang, 60 persen berinteraksi saat menitipkan menjaga tempat jualan, sisanya sebanyak 15,71 persen berinteraksi dalam hal peminjaman barang dagangan.



Gambar 6. Grafik Waktu Interaksi Antar Pedagang

Sebagian besar responden, baik di tempat usaha lama dan baru hanya sebentar berinteraksi dengan sesama pedagang. Para pedagang mencurahkan waktunya untuk melayani konsumen yang datang untuk membeli makanan yang dijual, tetapi jika tempat jualan sedang sepi, para pedagang dapat berinteraksi lama walaupun sekedar untuk mengobrol santai.

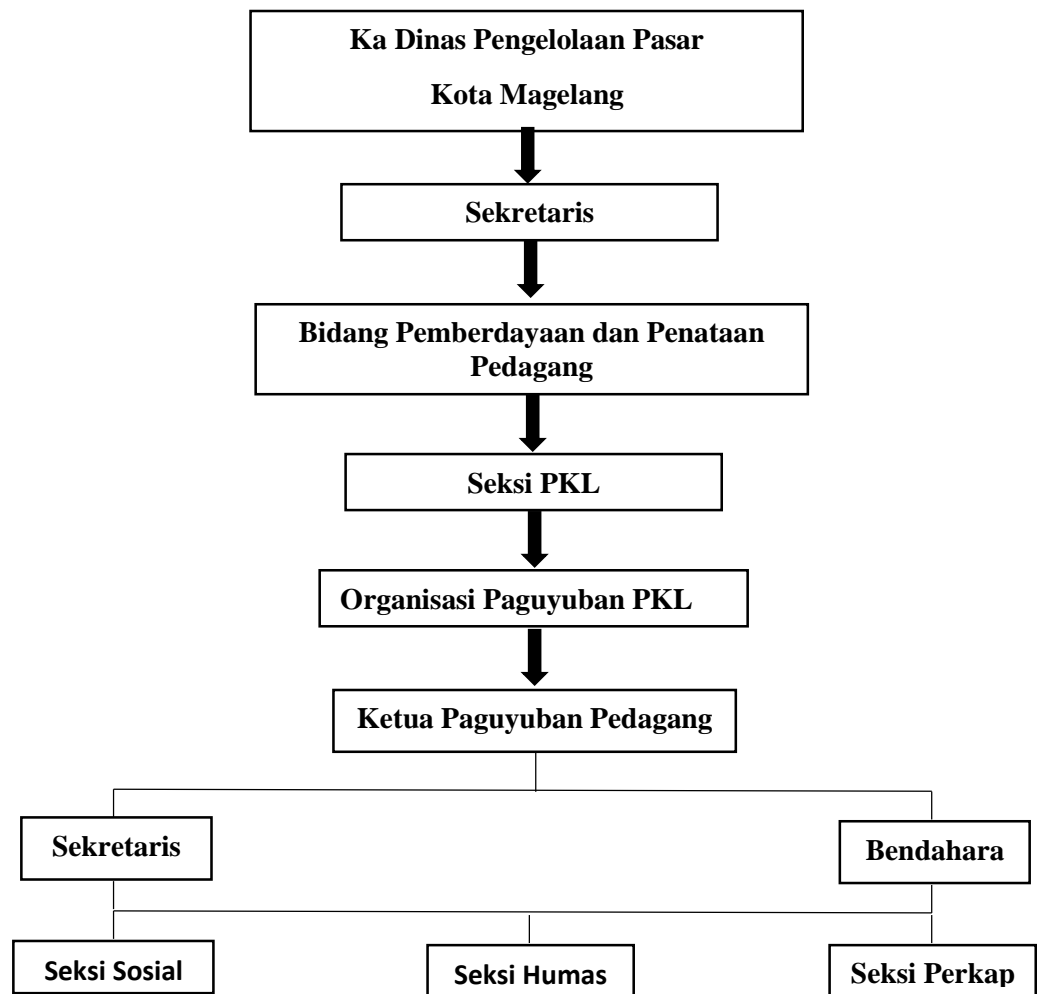
b. Organisasi Sosial

Komunikasi yang terjalin pada sesama pedagang kuliner, baik sebelum maupun sesudah adanya kebijakan relokasi tempat usaha sudah berjalan dengan baik. Selain sehari-hari berinteraksi, para pedagang di tiap lokasi usaha ternyata sudah membentuk suatu paguyuban. Paguyuban tersebut berfungsi sebagai wadah untuk menyambung tali silaturahmi, sebagai tempat untuk menyampaikan segala keluhan kesah yang dialami selama berjualan, dan juga dapat dipakai sebagai sarana untuk berkoordinasi dengan pemerintah,

khususnya Dinas Pengelolaan Pasar Kota Magelang. Saat ini telah terbentuk paguyuban pedagang kuliner di pusat-pusat kuliner yang ada di Kota Magelang, yaitu:

1. Paguyuban Puri Boga Kencana, yang mewadahi pedagang di Pusat Kuliner Puri Boga Kencana.
2. Paguyuban Taman Badaan, yang mewadahi pedagang di Pusat Kuliner Taman Badaan.
3. Paguyuban Tuin Van Java, yang mewadahi pedagang di Pusat Kuliner Tuin Van Java.
4. Paguyuban Sejuta Bunga, yang mewadahi pedagang di Pusat Kuliner Sejuta Bunga.
5. Paguyuban Kartikasari, yang mewadahi pedagang di Pusat Kuliner Kartika Sari.

Gambar di bawah merupakan bagan Organisasi Sosial Pedagang Kuliner di Kota Magelang.



Gambar 7. Bagan Organisasi Pedagang Kuliner Kota Magelang

Tabel 18. Peran Pedagang dalam Organisasi di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Peran dalam Organisasi Pedagang	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Besar	10	11	14,29	15,71
2	Sedang	27	27	38,57	38,57
3	Kecil	33	32	47,14	45,72
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel di atas menjelaskan bahwa di tempat usaha lama sebanyak 47,14 persen responden memiliki peran kecil dalam organisasi, sebanyak 38,57 persen responden memiliki peran sedang dalam organisasi, sisanya sebanyak 14,29 persen responden memiliki peran besar dalam organisasi.

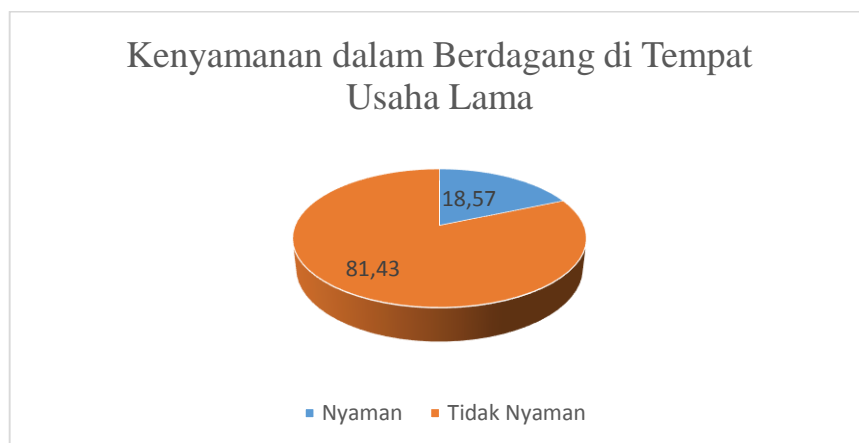
Di tempat usaha baru sebanyak 45,72 persen responden memiliki peran kecil dalam organisasi, sebanyak 38,57 persen responden memiliki peran sedang dalam organisasi, sisanya sebanyak 15,71 persen responden memiliki peran besar dalam organisasi.

Berdasarkan tabel di atas, peran pedagang dalam organisasi di tempat usaha lama dan baru hampir sama. Besar kecilnya peran responden dalam organisasi didasarkan pada keaktifan dan posisi pedagang di dalamnya. Responden yang menjawab memiliki peran besar, kebanyakan terlibat aktif dan memegang jabatan strategis (ketua, sekretaris, bendahara, maupun juru bicara organisasi) dalam organisasi. Responden yang menjawab memiliki peran sedang,

kebanyakan merupakan anggota organisasi yang terlibat aktif pada kegiatan yang dilaksanakan oleh organisasi. Sedangkan responden yang menjawab memiliki peran kecil, merupakan anggota organisasi yang jarang terlibat pada kegiatan organisasi.

c. Kenyamanan dalam Berdagang

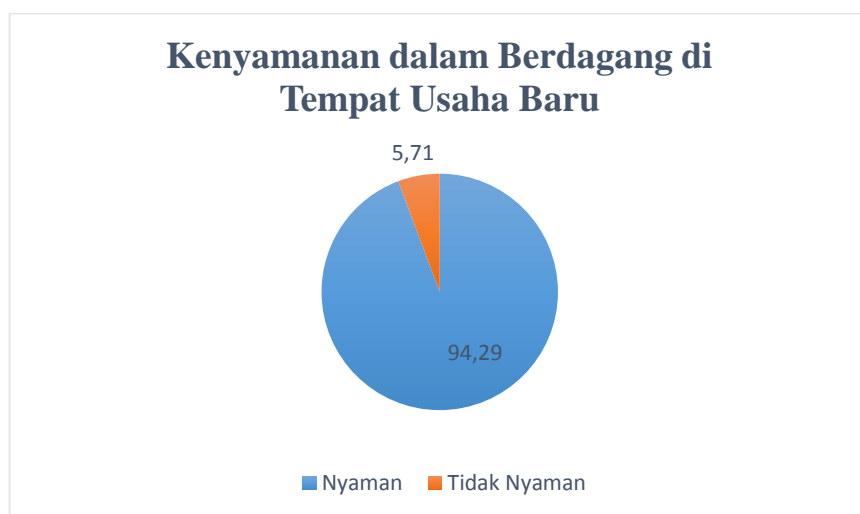
Selama kegiatan berdagang sehari-hari baik di tempat usaha lama maupun baru, banyak hal yang dirasakan oleh pedagang seperti dijelaskan melalui diagram lingkaran berikut.



Gambar 8. Diagram Kenyamanan dalam Berdagang di Tempat Usaha Lama

Berdasarkan hasil penelitian, sebanyak 81,43 persen responden merasa tidak nyaman saat berjualan di tempat usaha lama, sedangkan 18,57 persen lainnya merasa nyaman saat berjualan. Rasa ketidaknyamanan yang dirasakan oleh para pedagang di tempat usaha lama disebabkan oleh beberapa faktor. Operasi penertiban pedagang kaki lima oleh Satpol PP yang sering dilakukan menjadi hal utama yang membuat para pedagang merasa tidak nyaman dalam berdagang. Para responden menyadari lokasi jualan di tempat usaha

lama memang bukan peruntukannya untuk berdagang. Sewaktu ada operasi penertiban dari Satpol PP para pedagang bersikap pasrah, apabila peralatan dagang yang digunakan sehari-hari untuk berjualan disita oleh petugas. Di tempat usaha lama, keterdapatan lahan parkir juga terbatas. Lahan parkir yang tersedia kadang tidak cukup untuk menampung kendaraan konsumennya ketika sedang ramai dikunjungi oleh pelanggan. Tidak jarang banyak calon konsumen yang mengurungkan niatnya untuk membeli makanan di sana. Beberapa pedagang menyatakan nyaman saat berjualan di tempat usaha lama, dikarenakan para pedagang sudah lama berjualan di sana dan memiliki pelanggan tetap.



Gambar 9. Diagram Kenyamanan dalam Berdagang di Tempat Usaha Baru

Berdasarkan hasil penelitian, sebanyak 94,29 persen responden merasa nyaman saat berdagang di tempat usaha baru. Sisanya sebanyak 5,71 persen merasa tidak nyaman sewaktu

berjualan. Rasa nyaman yang dialami pedagang di tempat usaha baru disebabkan oleh banyak faktor. Pertama, faktor tempat. Direlokasinya tempat jualan pedagang ke pusat kuliner, lokasi jualan pedagang dapat dikatakan legal dan untuk selanjutnya sudah tidak perlu takut pada petugas Satpol PP apabila ada operasi penertiban PKL. Kedua, lahan parkir. Di pusat kuliner selain mengusahakan tempat jualan untuk para pedagang, pemerintah juga menyediakan lahan parkir luas yang dapat dimanfaatkan oleh seluruh konsumen yang mengunjungi pusat kuliner. ketiga, tempat jualan. Di lokasi jualan lama, konsep tempat jualan pedagang berupa warung tenda kaki lima yang apabila hujan pasti bocor dan menimbulkan rasa kurang nyaman pada konsumen. Di pusat kuliner pemerintah menyediakan tempat jualan semi permanen, sehingga apabila hujan konsumen tetap nyaman. Keempat, di pusat kuliner pemerintah juga telah menyediakan berbagai fasilitas untuk pedagang seperti air, listrik, gerobak, meja, dan kursi. Terdapat beberapa pedagang yang menyatakan rasa kurang nyamannya berjualan di lokasi jualan yang baru. Para pedagang merasa setelah pindah ke tempat usaha yang baru pemasukannya menurun. Di lokasi jualan yang baru diberlakukan 2 shift jualan (siang dan malam). Waktu jualan pun berkurang dan akhirnya berdampak pada pendapatan pedagang.

d. Permasalahan dalam Berdagang

Individu pasti akan menemukan masalah dalam kehidupan sehari-hari, baik dengan individu lain maupun masalah dengan kelompok tertentu. Para pedagang juga menjumpai masalah, baik dalam skala kecil maupun besar di tempat usaha sehari-harinya.

Tabel 19. Permasalahan Selama Berdagang di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Permasalahan selama berdagang	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Ada	48	10	68,57	14,29
2	Tidak ada	22	60	31,43	85,71
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Berdasarkan hasil penelitian, di tempat usaha lama sebanyak 68,57 persen responden menjumpai permasalahan yang berhubungan dengan kegiatan berdagang, sisanya sebanyak 31,43 persen responden tidak menjumpai permasalahan selama berdagang.

Sebanyak 85,71 persen responden tidak menjumpai masalah yang berarti selama berjualan di Pusat Kuliner, sisanya sebanyak 14,29 persen responden menjumpai permasalahan saat berdagang.

Permasalahan yang biasanya muncul di tempat usaha lama yaitu: kebersihan lingkungan, kucing-kucingan dengan petugas Satpol PP saat ada operasi penertiban PKL, terbatasnya lahan parkir, banyaknya pengamen di tempat usaha yang menjadikan konsumen kurang nyaman saat membeli makanan, dan sebagainya.

Pemerintah telah memfasilitasi pedagang agar mau pindah dengan tertib di Pusat Kuliner yang telah disiapkan untuk menjadi lokasi jualan yang baru. Beragam fasilitas telah disediakan oleh pemerintah untuk meningkatkan produktifitas usaha dan pendapatan pedagang. Fasilitas tersebut diantaranya tempat jualan yang nyaman, listrik, air, toilet, dan peralatan penunjang usaha (gerobag, meja, dan kursi). Beragam fasilitas yang telah disediakan tersebut diharapkan pedagang dapat lebih mandiri, terampil, sejahtera, dan bersama pemerintah daerah serta warga Kota Magelang secara umum menciptakan lingkungan kota yang bersih dan teratur. Di tempat usaha baru, masih terdapat sedikit permasalahan yang berhubungan dengan lama waktu kerja tiap harinya dan tempat jualan yang lebih kecil dari sebelumnya.

e. Kepastian Usaha

Rencana usaha ke depan selalu dijadikan target oleh pedagang tiap tahunnya. Para pedagang menginginkan usaha yang digelutinya ada kemajuan atau perkembangan dari waktu ke waktu, sebab ada hubungannya dengan kesejahteraan pedagang itu sendiri.

Tabel 20. Kepastian Usaha di Tempat Usaha Lama dan Baru

No	Kepastian Usaha	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Maju	25	64	35,71	91,43
2	tidak maju	45	6	64,29	8,57
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 20 menunjukkan bahwa sebanyak 64,29 persen responden menyatakan tidak dapat maju sewaktu berjualan di tempat usaha lama, sisanya sebanyak 35,71 persen responden menyatakan dapat maju sewaktu berjualan di tempat usaha lama.

Berdasarkan hasil penelitian sebanyak 91,43 persen responden menyatakan dapat maju sewaktu berjualan di tempat usaha baru, sisanya sebanyak 8,57 persen responden menyatakan tidak dapat maju sewaktu berjualan di tempat usaha baru.

Permasalahan yang timbul di tempat jualan lama menghambat kemajuan dan perkembangan usaha pedagang. Situasi demikian tentu saja akan merugikan pedagang. Sebagian responden merasa nyaman-nyaman saja. Bahkan usahanya dapat maju, karena sudah memiliki pelanggan tetap.

5. Faktor Ekonomi Sebelum dan Sesudah direlokasi ke Pusat Kuliner

a. Pegawai

Pegawai yang dipekerjakan oleh responden bervariasi, tergantung pada jenis produk makanan yang dijual. Di lokasi usaha lama dan baru tidak terdapat perubahan jumlah pegawai yang dipekerjakan oleh responden. Berikut merupakan tabel jumlah pegawai yang dipekerjakan oleh pedagang, di tempat usaha lama dan baru.

Tabel 21. Jumlah Pegawai di Tempat Usaha Lama dan Baru

No	Jumlah pegawai	Frekuensi	Persentase
1	Tidak ada	36	51,43
2	1	15	21,43
3	2	17	24,28
4	3	2	2,86
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 21 menunjukkan sebanyak 51,43 persen responden tidak memiliki pegawai, sebanyak 24,28 persen memiliki pegawai 2 orang, 21,43 persen memiliki pegawai 1 orang, sisanya sebanyak 2,86 persen responden memiliki pegawai 3 orang.

b. Gaji Pegawai

Pedagang kuliner baik sewaktu berjualan di tempat usaha lama dan baru, apabila memiliki pegawai memerlukan biaya tambahan untuk membayarkan upah pegawai tersebut.

Tabel 22. Biaya Gaji Pegawai Per Bulan di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Biaya Gaji	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	≤ 400.000	36	36	51,43	51,43
2	400.001-800.000	1	2	1,43	2,86
3	800.001-1.200.000	33	32	47,14	45,71
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Berdasarkan hasil penelitian di tempat usaha lama, sebanyak 51,43 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara 0 – Rp. 400.000, sebanyak 47,14 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara Rp. 800.001 – Rp. 1.200.000, sisanya

sebanyak 1,43 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara Rp. 400.001 - Rp.800.000.

Di tempat usaha baru sebanyak 51,43 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara 0 – Rp. 400.000, sebanyak 45,71 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara Rp. 800.001 – Rp. 1.200.000, sisanya sebanyak 2,86 persen responden mengeluarkan biaya untuk pegawai antara Rp. 400.001 - Rp.800.000.

c. Modal Operasional

Modal operasional merupakan modal yang dikeluarkan pedagang untuk memproduksi makanan yang dijual. Modal operasional biasanya dikeluarkan pedagang tiap harinya selama berjualan. Modal operasional tersebut biasanya digunakan untuk membeli seluruh bahan baku makanan yang diperlukan untuk menghasilkan produk makanan.

Tabel 23. Modal Operasional Pedagang di Tempat Usaha Lama Tiap Harinya.

No	Modal Operasional per Hari (Rupiah)	Frekuensi	Persentase
1	≤ 173.750	20	28,57
2	173.751-347.500	35	50
3	347.501-521.250	10	14,29
4	≥ 521.251	5	7,14
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer 2015

Sebanyak 50 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya antara Rp. 173.751 - Rp. 347.500, sebanyak 28,57 persen responden membutuhkan modal operasional per

harinya kurang dari sama dengan Rp. 173.750, sebanyak 14,29 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya antara Rp. 347.501 - Rp. 521.250, sisanya sebanyak 7,14 persen responden membutuhkan modal operasional lebih dari sama dengan Rp. 521.251 per harinya.

Tabel 24. Modal Operasional Pedagang di Tempat Usaha Baru Tiap Harinya.

No	Modal Operasional per Hari (Rupiah)	Frekuensi	Persentase
1	≤ 205.000	26	37,14
2	205.001-410.000	33	47,14
3	410.001-615.000	4	5,72
4	≥ 615.000	7	10
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Sebanyak 47,14 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya antara Rp. 205.001 - Rp. 410.000, sebanyak 37,14 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya kurang dari sama dengan Rp. 205.000, sebanyak 10 persen responden membutuhkan modal operasional lebih dari sama dengan Rp. 615.000, sisanya sebanyak 5,72 persen responden membutuhkan modal operasional antara Rp. 410.001 - Rp. 615.000 tiap harinya.

d. Harga Jual Makanan

Harga jual makanan yang dipatok oleh pedagang tiap porsinya bervariasi, tergantung dari jenis makanan yang dijual. Di tempat usaha lama dan baru tidak terdapat perubahan harga makanan per porsinya yang ditawarkan oleh pedagang.

Tabel 25. Harga Jual Makanan Per Porsi di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Harga Jual per Porsi (Rupiah)	Frekuensi	Persentase
1	≤ 5000	3	4,29
2	5001 – 10000	38	54,29
3	10.001 – 15000	21	30
4	15001 - 20.000	8	11,42
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Sebanyak 54,29 persen responden menjual makanannya per porsi antara Rp. 5.001 - Rp. 10.000, sebanyak 30 persen responden menjual makanannya per porsi antara Rp. 10.001 - Rp. 15.000, sebanyak 11,42 persen responden menjual makanannya per porsi antara Rp. 15.001 - Rp. 20.000, sisanya sebanyak 4,29 persen responden menjual makanannya antara 0 - Rp. 5000 per porsinya.

e. Pekerjaan Sampingan

Sebagian besar responden menjadikan profesi pedagang kuliner sebagai mata pencaharian pokok dan utama.

f. Pendapatan

Pendapatan pedagang merupakan pendapatan yang diperoleh oleh pedagang yang bersumber dari kegiatan usaha kuliner maupun yang bersumber di luar kegiatan berdagang. Pendapatan pedagang diperoleh dari harga jual produk makanan dikalikan jumlah rata-rata porsi makanan yang dijual selama satu bulan dikurangi biaya produksi (modal operasional, biaya retribusi, biaya transportasi, dan gaji pegawai) ditambah pendapatan di luar usaha berdagang jika ada.

1) Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Lama

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diketahui bahwa pendapatan tertinggi yaitu Rp. 8.400.000,00 dan pendapatan terendah Rp. 1.200.000,00. Berikut tabel tingkat pendapatan pedagang kuliner per bulan di tempat usaha lama.

$$Interval = \frac{Pendapatan\ Tertinggi - Pendapatan\ Terendah}{5}$$

$$Interval = \frac{Rp. 8.400.000 - Rp. 1.200.000}{5}$$

$$Interval = Rp. 1.440.000$$

Tabel 26. Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Lama Tiap Bulannya.

No	Pendapatan	Frekuensi	Persentase
1	$\leq 1.440.000$	2	2,86
2	1.440.001-2.880.000	19	27,14
3	2.880.001-4.320.000	29	41,43
4	4.320.001-5.760.000	15	21,43
5	$\geq 5.760.001$	5	7,14
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 26 menunjukkan besar pendapatan yang diperoleh pedagang kuliner dari berjualan di tempat usaha lama dalam waktu satu bulan. Sebanyak 41,43 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.880.001 – Rp. 4.320.000, 27,14 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 1.440.001 – Rp. 2.880.000, 21,43 persen responden berpenghasilan Rp. 4.320.001 – Rp. 5.760.000, 7,14 persen responden memiliki pendapatan lebih dari sama dengan

Rp. 5.760.001, sisanya sebanyak 2,86 persen berpendapatan kurang dari sama dengan Rp. 1.440.000.

2) Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Baru

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diketahui bahwa pendapatan tertinggi yaitu Rp. 8.010.000,00 dan pendapatan terendah Rp. 1.260.000,00. Berikut tabel tingkat pendapatan pedagang kuliner per bulan di tempat usaha lama.

$$Interval = \frac{Pendapatan\ Tertinggi - Pendapatan\ Terendah}{5}$$

$$Interval = \frac{Rp. 8.010.000 - Rp. 1.260.000}{5}$$

$$Interval = Rp. 1.350.000$$

Tabel 27. Pendapatan Pedagang Kuliner di Tempat Usaha Baru Tiap Bulannya

No	Pendapatan	Frekuensi	Persentase
1	$\leq 1.350.000$	1	1,43
2	1.350.001-2.700.000	16	22,86
3	2.700.001-4.050.000	21	30
4	4.050.001-5.400.000	17	24,28
5	$\geq 5.400.001$	15	21,43
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 27 menunjukkan besar pendapatan yang diperoleh pedagang kuliner dari berjualan di tempat usaha baru dalam waktu satu bulan. Sebanyak 30 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.700.000 – Rp. 4.050.000, 24,28 persen responden memiliki pendapatan Rp. 4.050.000 – Rp. 5.400.000, 22,86 persen responden memiliki pendapatan Rp. 1.350.001 – Rp. 2.700.000,

21,43 persen responden memiliki pendapatan lebih dari sama dengan Rp. 5.400.001, dan sisanya sebanyak 1,43% responden berpendapatan kurang dari sama dengan Rp. 1.350.000.

Pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha lama sebesar Rp. 3.578.957, sedangkan pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha baru sebesar Rp. 4.045.071. Perhitungan tersebut didasarkan pada jumlah keseluruhan pendapatan responden di tempat usaha lama dan baru dibagi jumlah responden sebanyak 70 orang. Hasil perhitungan pendapatan pedagang menunjukkan bahwa ada peningkatan jumlah rata-rata pendapatan pedagang tiap bulannya di tempat usaha baru dibandingkan dengan pendapatan di tempat usaha lama. Peningkatan jumlah pendapatan rata-rata di tempat usaha baru disebabkan oleh makin baiknya fasilitas yang tersedia di pusat kuliner yang pada akhirnya memberi rasa nyaman dan dapat menarik lebih banyak konsumen untuk membeli produk makanan yang dijual oleh pedagang.

Pendapatan pedagang di tempat usaha baru tidak serta merta meningkat begitu saja, akan tetapi terjadi secara bertahap. Para pedagang kebanyakan telah memiliki pelanggan tetap di tempat usaha lama. Sewaktu tempat usahanya berpindah ke pusat kuliner, ada beberapa pedagang yang sempat kehilangan pelanggannya. Sebagian besar pelanggan tersebut tidak mengetahui letak lokasi jualan pedagang di tempat usaha baru. Tempat jualan pedagang pun

pada awal-awal setelah relokasi cenderung sepi. Seiring berjalannya waktu, berkat sosialisasi dan promosi yang dilakukan oleh pedagang dan pemerintah setempat, secara berangsur-angsur jumlah konsumen yang berkunjung ke pusat kuliner meningkat dan berdampak positif pada pendapatan pedagang.

g. Pengaruh Cuaca pada Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian, seluruh responden menyatakan bahwa cuaca sangat berpengaruh pada pendapatan, baik sewaktu masih berjualan di tempat lama maupun di pusat kuliner. Di tempat lama, musim penghujan menjadi penghambat pemasukan pedagang. Lapak pedagang di tempat usaha lama terkesan menjadi kumuh akibat atap bocor dan air hujan mengalir ke dalam lapak. Calon konsumen pun urung datang ke lapak pedagang. Di Pusat kuliner, musim hujan tetap berpengaruh pada pendapatan pedagang. Konsumen yang berkunjung ke tempat jualan pedagang lebih sedikit dibanding pada saat cuaca cerah. Namun di pusat kuliner pedagang dapat sedikit lega. Pemerintah Kota Magelang, dalam hal ini Dinas Pengelolaan Pasar telah merancang tempat jualan pedagang di pusat kuliner dengan sebaik mungkin dengan desain bangunan semi permanen. Meskipun hujan sekalipun, konsumen tetap dapat menyantap makanannya dengan nyaman.

h. Jumlah Barang Dagangan

Jumlah makanan yang dapat dijual pedagang dalam satu hari kerja bervariasi. Berikut merupakan tabel jumlah rata-rata barang dagangan yang dapat dijual pedagang tiap harinya.

Tabel 28. Jumlah Barang Dagangan di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Jumlah Dagangan (Porsi)	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	≤ 20	7	7	10	10
2	21-40	41	29	58,57	41,43
3	41-60	19	28	27,14	40
4	> 60	3	6	4,29	8,57
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 28 Menunjukkan bahwa di tempat usaha lama sebanyak 58,57 persen responden rata-rata dapat menjual antara 21-40 porsi makanan per hari, sebanyak 27,14 persen responden dapat menjual antara 41-60 porsi makanan per hari, sebanyak 10 persen responden dapat menjual kurang dari sama dengan 20 porsi makanan per hari, sisanya sebanyak 4,29 persen responden dapat menjual lebih dari 60 porsi makanan per hari.

Di tempat usaha baru sebanyak 41,43 persen responden rata-rata dapat menjual antara 21-40 porsi makanan per hari, sebanyak 40 persen responden dapat menjual antara 41-60 porsi makanan per hari, sebanyak 14,29 persen responden dapat menjual antara 61-80 porsi makanan per hari, sebanyak 10 persen responden dapat

menjual antara 0-20 porsi makanan per hari, sisanya sebanyak 8,57 persen responden dapat menjual lebih dari 60 porsi per harinya.

i. Cara Pemasaran

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting pada dunia usaha, tidak terkecuali yang dilakukan oleh pedagang kuliner sewaktu berjualan di tempat usaha. Di tempat usaha lama dan baru, responden memiliki kiat-kiat agar makanan yang dijual laku. Berikut merupakan tabel cara pemasaran makanan yang dilakukan oleh pedagang.

Tabel 29. Cara Pemasaran Makanan di Tempat Usaha Lama dan Baru

No	Cara pemasaran	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Didasarkan di lapak, lalu dibuat daftar harga	30	36	42,86	51,43
2	Ditawarkan kepada pembeli secara lisan	40	34	57,14	48,57
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Berdasarkan hasil penelitian di tempat usaha lama, sebanyak 57,14 persen responden memasarkan makanannya dengan cara ditawarkan kepada pembeli secara lisan, sisanya sebanyak 42,86 persen memasarkan makanannya dengan cara didasarkan di lapak lalu dibuat daftar harga.

Di tempat usaha baru, sebanyak 51,43 persen responden memasarkan makanannya dengan cara didasarkan di lapak lalu

dibuat daftar harga, sisanya sebanyak 48,57 persen memasarkan makanannya dengan cara ditawarkan kepada pembeli secara lisan.

Tabel 30. Barang Dagangan Dijual Berkeliling apabila Tidak Laku di Tempat Usaha Lama dan Baru.

No	Barang Dagangan Dijual Berkeliling apabila Tidak Laku	Frekuensi		Persentase	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Iya	10	4	14,29	5,71
2	Tidak	60	66	85,71	94,29
Jumlah		70	70	100	100

Sumber: Data Primer, 2015

Tabel 30 menjelaskan bahwa di tempat usaha lama sebanyak 85,71 persen responden tidak menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku, sedangkan sebanyak 14,29 persen responden menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku.

Di tempat usaha baru sebanyak 94,29 persen responden tidak menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku, sedangkan sebanyak 5,71 persen responden menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku.

j. Curahan Waktu Kerja

Waktu bekerja pedagang kuliner bervariasi, tergantung pada jenis makanan yang dijual.

Tabel 31. Curahan Waktu kerja di Tempat Usaha Lama

N0	Waktu kerja	Frekuensi	Persentase
1	0-5	2	2,86
2	6-10	46	65,71
3	11-15	22	31,43
Jumlah		70	100

Sumber: Data Primer 2015

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa sebanyak 65,71 persen responden berjualan antara 6-10 jam per hari, sebanyak 31,43 persen responden berjualan antara 11-15 jam perhari, sisanya sebanyak 2,86 persen responden berjualan antara 0-5 jam per harinya.

Pedagang kuliner di lokasi usaha lama yang berjualan memanfaatkan ruang publik cenderung memiliki waktu jualan yang lebih lama daripada pedagang yang berjualan di teras pertokoan (trotoar jalan). Pedagang yang berjualan di teras pertokoan harus menunggu sampai toko yang terasnya dipakai untuk berjualan tutup terlebih dahulu.

Di Lokasi Usaha baru Dinas Pengelolaan Pasar memberlakukan 2 waktu jualan bagi pedagang, yaitu shift pagi dan shift malam. Shift pagi antara jam 08.00-16.00 WIB, sedangkan shift malam berlangsung antara jam 17.00-01.00 WIB. Kebijakan tersebut diambil untuk mengakomodir kepentingan pedagang. Tempat jualan yang disediakan oleh pemerintah di pusat kuliner tidak sebanding dengan banyaknya pedagang yang direlokasi. Kebijakan pemberlakuan shift jualan ini perlu untuk dilakukan. Di tempat usaha baru, rata-rata para pedagang memiliki waktu untuk jualan selama 8 jam tiap harinya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi tempat usaha ke pusat kuliner.

Sebanyak 90% responden menyatakan setuju terhadap kebijakan relokasi usaha ke pusat kuliner dengan alasan lebih rapi, tidak ada garukan dari petugas Satpol PP, dan terdapat lahan parkir yang memadai.

2. Kesesuaian Lokasi sebagai tempat usaha, baik sebelum maupun sesudah direlokasi ke pusat kuliner.

a. Jarak

Jarak tempat tinggal responden ke tempat usaha lama dan baru relatif dekat. Sebanyak 62,86% responden tempat tinggalnya berjarak 0-1 Km dari tempat usaha lama, setelah lokasi jualan berpindah ke pusat kuliner sebanyak 58,57% responden tempat tinggalnya berjarak 0-1 Km dari tempat usaha baru.

b. Aksesibilitas

Aksesibilitas menuju tempat usaha lama dan baru relatif mudah dijangkau. Sebanyak 68,57% responden berjalan kaki dari rumah menuju tempat usaha lama dengan biaya 0-Rp. 10.000

perharinya. Sebanyak 62,86% responden berjalan kaki dari rumah menuju tempat usaha baru dengan biaya 0-Rp. 10.000.

c. Fasilitas Pendukung Usaha

Di tempat usaha lama, responden tidak mendapatkan bantuan fasilitas penunjang usaha dan tidak dipungut biaya retribusi dari pemerintah daerah Kota Magelang. Di tempat usaha baru para responden mendapatkan bantuan fasilitas penunjang usaha seperti; tempat usaha, listrik, air, gerobak, meja, dan kursi, dan diwajibkan membayarkan biaya retribusi sebesar Rp. 3000 tiap harinya selama berjualan.

3. Tanggapan Relokasi Tempat Usaha terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang.

a. Faktor Sosial Sebelum dan Sesudah Direlokasi ke Pusat Kuliner

- Bentuk dan Intensitas Hubungan antar Pedagang

Di tempat usaha lama (88,57 persen) dan di tempat usaha baru (92,86 persen) responden melakukan interaksi ke sesama pedagang dengan cara obrolan santai, waktu berinteraksi cenderung sebentar, kurang dari 15 menit. Di tempat usaha lama dan baru juga telah dibentuk organisasi sosial.

- Kenyamanan dan Kepastian dalam Berdagang

Sebanyak 81,43 persen responden tidak nyaman saat berjualan di tempat usaha lama. 68,57 persen responden

menjumpai permasalahan di tempat usaha lama, 64,29 persen responden menyatakan tidak dapat maju sewaktu berjualan di tempat usaha lama.

Sebanyak 94,29 persen responden merasa nyaman berjualan di tempat usaha baru. 85,71 persen responden tidak menjumpai permasalahan sewaktu berjualan di pusat kuliner, sebanyak 91,43 persen responden optimis usahanya dapat maju di tempat usaha yang baru.

b. Faktor Ekonomi Sebelum dan Sesudah Direlokasi ke Pusat Kuliner

- Pegawai

Di tempat usaha lama dan baru, sebanyak 51,43 persen responden berjualan sendiri. Sebanyak 35,71 persen responden (di tempat usaha lama) dan 41,43 persen (di tempat usaha baru) mengeluarkan biaya pegawai lebih dari Rp. 1.000.000,00/orang.

- Modal Operasional per Hari

Di tempat usaha lama, 50 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya antara Rp. 173.750 - Rp. 347.500. Di tempat usaha baru, 47,14 persen responden membutuhkan modal operasional per harinya antara Rp. 205.001 - Rp. 410.000

- Pendapatan

Sebagian besar responden menjadikan profesi pedagang kuliner sebagai mata pencaharian pokok dan utama. Seluruh responden menyatakan bahwa cuaca sangat berpengaruh pada pendapatan, baik sewaktu masih berjualan di tempat lama maupun di pusat kuliner.

Di tempat usaha lama, sebanyak 41,43 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.880.001 – Rp. 4.320.000. Di tempat usaha baru, Sebanyak 30 persen responden memiliki pendapatan antara Rp. 2.700.000 – Rp. 4.050.000. Pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha lama sebesar Rp. 3.578.957, sedangkan pendapatan rata-rata pedagang di tempat usaha baru sebesar Rp. 4.045.071.

- Jumlah barang dagangan

58,57% responden dapat menjual 21-40 porsi makanan di tempat usaha lama, sedangkan di tempat usaha baru sebanyak 41,43% responden dapat menjual 21-40 porsi makanan.

- Jenis Barang Dagangan

Tidak terdapat perubahan makanan yang dijual di tempat usaha lama dan baru.

- Cara Pemasaran

Di lokasi usaha lama 57,14 persen responden memasarkan makanannya dengan cara ditawarkan kepada pembeli secara lisan, 85,71 persen responden tidak menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku.

Di lokasi usaha baru 51,43% responden memasarkan makanannya dengan cara didasarkan di lapak lalu dibuat daftar harga, 94,29 persen responden tidak menjual barang dagangan berkeliling apabila tidak laku.

- Curahan Jam Kerja

Di tempat usaha lama, 65,71 persen responden berjualan antara 6-10 jam per hari. Dinas Pengelolaan Pasar memberlakukan 2 waktu jualan bagi pedagang di tempat usaha baru, yaitu shift pagi dan shift malam.

B. Saran

1. Bagi Pemerintah

- a. Perlu dilakukan pendampingan secara berkelanjutan pada pedagang kuliner karena para pedagang masih beradaptasi di tempat usaha baru, selain itu agar prospek usaha ke depan menguntungkan baik bagi pedagang maupun warga Kota Magelang pada umumnya.
- b. Perlu diberikan penyuluhan terhadap pedagang kuliner tentang strategi pengembangan usaha sehingga keuntungan yang diperoleh dapat maksimal.

2. Bagi Pedagang Kuliner

- a. Hendaknya lebih sabar dalam beradaptasi di lokasi usaha yang baru, tetap optimis pada target penjualan yang ingin dicapai.
- b. Sebaiknya para pedagang lebih gencar lagi mempromosikan makanannya, misalnya memanfaatkan media sosial yang ada.
- c. Lebih membuka diri dan kompak antar pedagang.

Daftar Pustaka

- Alan Gilbert dan Josef Gugler. 1996. *Urbanisasi Dan Kemiskinan Di Dunia Ketiga*. PT. Tiara Wacana: Yogyakarta.
- Anonim. 2008. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Gramedia.
- Ariani. 2011. Skripsi. *Dampak Relokasi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Rakyat Dusun Tungkul Desa Hilir Kantor Kota Ngabang Kabupaten Landak Propinsi Kalimantan Barat*. Yogyakarta: UNY.
- Bintarto dan Surastopo Hadisumarno. 1991. *Metode Analisa Geografi*. Jakarta: LP3ES.
- DPP Kota Magelang. 2014. *Data PKL Kota Magelang Tahun 2014*. Magelang: DPP Kota Magelang
- F Gunarwan Suratmo. 1998. *Analisis Mengenai Dampak Lingkungan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Husein Umar. (2004). *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, Cet ke 6, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Inti Hanggita. 2013. Skripsi. *Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Pada Obyek Wisata Pantai Parangtritis Kecamatan Kretek Kabupaten Bantul*. Yogyakarta: UNY.
- Kusmaryadi dan Endar Sugiarto. (2000). *Metodologi Penelitian dalam Bidang Kepariwisata*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Mantra, Ida Bagus (2010). *Demografi Umum*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Marsudi Djojodipuro. 1992. *Teori Lokasi*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia: Jakarta.
- Moh. Pabundu Tika. 2005. *Metode Penelitian Geografi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Nursid Sumaatmaja. 1981. *Study Geografi Suatu Pendekatan Dan Analisa Keruangan*. Bandung: Penerbit Alumni.
- Otto Soemarwoto. 1997. *Analisis Mengenai Dampak Lingkungan*. Yogyakarta: UGM Press.
- Soeharsono Sahir. 1989. *Membangun Manusia Karya*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Soerjono Soekanto, 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Suharyono dan Moch. Amien. 2013. *Pengantar Filsafat Geografi*. Yogyakarta: Penerbit Ombak

Tarigan, Robinson. 2006. *Perencanaan Pembangunan Wilayah*. Jakarta: Bumi Aksara.

Zainab Bakir dan Chris Manning. 1983. *Partisipasi Angkatan Kerja, Kesempatan Kerja dan Pengangguran di Indonesia*. Yogyakarta: PPSK UGM

Internet

<http://www.bps.go.id>, diakses pada tanggal 14 Desember 2014 pukul 19.25

([http://www.semarang.bpk.go.id-Perda-No.-13-Th.-2013-ttg-](http://www.semarang.bpk.go.id-Perda-No.-13-Th.-2013-ttg-PenataandanPembedayaanPKL.pdf)

[PenataandanPembedayaanPKL.pdf](http://www.semarang.bpk.go.id-Perda-No.-13-Th.-2013-ttg-PenataandanPembedayaanPKL.pdf), diakses pada tanggal 15 Desember 2014 pada pukul 19.45)

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Kisi-Kisi Pedoman Wawancara

No	Variabel Penelitian	Indikator	No Butir
1.	Identitas responden	a. Nama b. Jenis kelamin c. Usia d. Alamat e. Pendidikan	1 2 3 4 5
2.	Relokasi tempat usaha	Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi.	6
3.	Kesesuaian lokasi sebagai tempat usaha	a. Jarak b. Aksesibilitas c. Fasilitas penunjang usaha.	8 9 10,11,12,13,14, 15,16,17,18,19
4.	Faktor Sosial	a. Bentuk dan intensitas hubungan antar pedagang b. Kenyamanan dan kepastian dalam berdagang	20,21,22,23,24, 25,26,27,28,29 30,31,32,33,34,35
5.	Faktor Ekonomi	a. Pegawai b. Modal Operasional c. Pendapatan d. Jenis Barang Dagangan e. Jumlah barang dagangan f. Cara memasarkan barang dagangan g. Curahan waktu kerja	36,37,38,39 40,41 42,43,44,45,46, 47,48,49,50,51 52,53,54,55 56,57,58,59 60,61,62,63 64,65,66,67,68,69 70,71

Pedoman Wawancara Untuk Pedagang Di Pusat Kuliner Kota Magelang

Judul:

“Tanggapan PKL Terhadap Relokasi Tempat Usaha ke Pusat Kuliner dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi (studi kasus di Kota Magelang)”.

Tanggal	
No Responden	
Lokasi Usaha	

A. Identitas Responden

1. Nama Responden	:	
2. Jenis Kelamin	a. Laki-laki	b. Perempuan
3. Umur	:	
4. Alamat	:	
5. Pendidikan	a. Tidak tamat SD	b. SD
	c. SMP	d. SMA
	e. Perguruan Tinggi	

B. Tanggapan PKL menyikapi kebijakan relokasi

6. Bagaimanakah tanggapan bapak/ibu/saudara mengenai kebijakan relokasi tempat usaha tersebut?

- a) Setuju,
alasan.....
.....
.....
.....
.....
- b) Tidak setuju,
alasan.....
.....
.....
.....
.....

C. Jarak tempat usaha dari rumah (sebelum dan sesudah direlokasi)

7. Berapakah jarak yang harus bapak/ibu/saudara tempuh dari rumah ke tempat usaha?

- a) Tempat usaha lama.....km, ditempuh dalam waktu.....jam
b) Tempat usaha baru.....km, ditempuh dalam waktu.....jam

D. Aksesibilitas menuju tempat usaha (sebelum dan sesudah direlokasi)

8. Apa alat transportasi yang digunakan bapak/ibu/saudara selama kegiatan berdagang?
- a) Tempat usaha lama.....
- b) Tempat usaha baru.....
9. Berapa biaya transportasi yang harus dikeluarkan untuk sampai ke tempat usaha?
- a) Tempat usaha lama...../hari
- b) Tempat usaha baru...../hari

E. Fasilitas penunjang usaha (sebelum relokasi)

10. Apakah lokasi yang bapak/ibu/saudara pakai untuk berjualan dikenakan biaya retribusi?
- a) Ya
- b) Tidak
11. Berapa besaran dana retribusi yang harus bapak/ibu/saudara bayarkan?
Jawab: Rp....., dibayarkan tiap hari/minggu/bulan/tahun.
12. Kepada siapa bapak/ibu/saudara membayarkan dana retribusi tersebut?
Jawab.....
.....
13. Apa saja sarana dan prasarana yang bapak/ibu/saudara gunakan selama kegiatan berdagang?

Tempat usaha lama	

14. Apakah sebelum direlokasi (berjualan di tempat usaha lama) bapak/ibu/saudara mendapatkan bantuan fasilitas pendukung usaha dari pemerintah kota Magelang?
- a) Ya,
- b) dalam bentuk:.....
.....
.....

c) Tidak

Sesudah direlokasi

15. Apakah lokasi yang bapak/ibu/saudara pakai untuk berjualan dikenakan biaya retribusi?

c) Ya

d) Tidak

16. Berapa besaran dana retribusi yang harus bapak/ibu/saudara bayarkan?

Jawab: Rp....., dibayarkan tiap hari/minggu/bulan/tahun.

17. Kepada siapa bapak/ibu/saudara membayarkan dana retribusi tersebut?

Jawab.....
.....

18. Apa saja sarana dan prasarana yang bapak/ibu/saudara gunakan selama kegiatan berdagang?

Tempat usaha baru	

19. Apakah setelah direlokasi ke pusat kuliner bapak/ibu/saudara mendapatkan bantuan fasilitas pendukung usaha dari pemerintah kota Magelang?

d) Ya,

e) dalam

bentuk:.....
.....
.....

f) Tidak

F. Bentuk dan Intensitas hubungan antar pedagang (sebelum direlokasi)

20. Apakah bapak/ibu/saudara saling berinteraksi dalam urusan berdagang dengan pedagang lain?

a) Ya

b) Tidak

21. Dengan cara apa atau dalam hal apa biasanya Bapak/ibu/saudara melakukan interaksi dengan sesama pedagang?

a) Tukar menukar uang

b) Peminjaman barang dagangan

- c) Menitipkan menjaga tempat jualan
 - d) Lainnya
22. Berapa kira-kira jumlah waktu yang digunakan bapak/ibu/saudara untuk melakukan interaksi dengan pedagang lain?
- a) Lama (> 15 menit),
 alasan.....

 - b) Sebentar (< 15 menit),
 alasan.....

23. Apakah di lokasi usaha bapak/ibu/saudara terdapat organisasi sosial maupun paguyuban pedagang?
- a) Ada
 - b) Tidak
24. Seberapa besar peran bapak/ibu/saudara dalam organisasi atau paguyuban tersebut?
- a) Besar,
 alasan.....

 - b) Sedang,
 alasan.....

 - c) Kecil,
 alasan.....

(Setelah direlokasi)

25. Apakah bapak/ibu/saudara saling berinteraksi dalam urusan berdagang dengan pedagang lain?
- c) Ya
 - d) Tidak
26. Dengan cara apa atau dalam hal apa biasanya Bapak/ibu/saudara melakukan interaksi dengan sesama pedagang?
- e) Tukar menukar uang
 - f) Peminjaman barang dagangan
 - g) Menitipkan menjaga tempat jualan

h) Lainnya

27. Berapa kira-kira jumlah waktu yang digunakan bapak/ibu/saudara untuk melakukan interaksi dengan pedagang lain?

c) Lama (> 15 menit),

alasan.....
.....
.....

d) Sebentar (< 15 menit),

alasan.....
.....
.....

28. Apakah di lokasi usaha bapak/ibu/saudara terdapat organisasi sosial maupun paguyuban pedagang?

c) Ada

d) Tidak

29. Seberapa besar peran bapak/ibu/saudara dalam organisasi atau paguyuban tersebut?

d) Besar,

alasan.....
.....
.....

e) Sedang,

alasan.....
.....
.....

f) Kecil,

alasan.....
.....
.....

G. Kenyamanan dan kepastian dalam berdagang (sebelum relokasi)

30. Apakah bapak/ibu/saudara merasa nyaman dalam berdagang?

a) Ya,

Alasan.....
.....
.....

b) Tidak,

Alasan.....
.....

-

31. Adakah permasalahan yang timbul pada saat bapak/ibu/saudara berdagang?
- a) Ada,
 jelaskan.....

- b) Tidak,
 jelaskan.....

32. Bagaimana kepastian usaha bapak/ibu/saudara dalam berdagang sebelum
 relokasi usaha, bisa maju, atau tidak?
- a) Bisa,
 alasan.....

- b) Tidak,
 alasan.....

- (Sesudah direlokasi)**
33. Apakah bapak/ibu/saudara merasa nyaman dalam berdagang?
- c) Ya,
 Alasan.....

- d) Tidak,
 Alasan.....

34. Adakah permasalahan yang timbul pada saat bapak/ibu/saudara berdagang?
- c) Ada,
 jelaskan.....

- d) Tidak,
jelaskan.....
.....
.....

35. Bagaimana kepastian usaha bapak/ibu/saudara dalam berdagang setelah relokasi usaha, bisa maju, atau tidak?

- c) Bisa,
alasan.....
.....
.....

- d) Tidak,
alasan.....
.....
.....

H. Tenaga Kerja (sebelum relokasi)

36. Berapakah jumlah pegawai yang bapak/ibu/saudara pekerjakan untuk membantu usaha?

Jawab:.....orang

37. Berapakah besar pendapatan yang diterima pegawai bapak/ibu/saudara sebelum direlokasi ke pusat kuliner?

Jawab: Rp...../hari

(Setelah Relokasi)

38. Berapakah jumlah pegawai yang bapak/ibu/saudara pekerjakan untuk membantu usaha?

Jawab:.....orang

39. Berapakah besar pendapatan yang diterima pegawai bapak/ibu/saudara sebelum direlokasi ke pusat kuliner?

Jawab: Rp...../hari

I. Modal Operasional (sebelum dan sesudah relokasi)

40. Berapakah modal operasional yang bapak/ibu/saudara butuhkan untuk berjualan setiap harinya di tempat usaha lama?

Jawab:.....

41. Berapakah modal operasional yang bapak/ibu/saudara butuhkan untuk berjualan setiap harinya di tempat usaha baru?

Jawab:.....

J. Pendapatan (sebelum relokasi)

42. Berapakah harga jual makanan yang bapak/ibu/saudara tawarkan per porsinya?
Jawab:.....
43. Berapakah besar pendapatan bapak/ibu/atau saudara dalam berdagang sebelum direlokasi ke pusat kuliner?
Jawab: Rp..... (dihitung oleh peneliti)
Pendapatan = hasil jual – faktor produksi (modal+biaya retribusi+biaya transportasi+gaji pegawai)
44. Apakah sewaktu berjualan di tempat usaha lama faktor cuaca mempengaruhi pendapatan bapak/ibu/saudara?
- a) Ya,
Alasan.....
.....
.....
.....
- b) Tidak.
Alasan.....
.....
.....
.....
45. Selain pendapatan dari berdagang, adakah pendapatan lain yang bapak/ibu/saudara peroleh untuk mencukupi kebutuhan hidup?
- a) Ada
b) Tidak ada
46. Apa jenis pekerjaan sampingan yang bapak/ibu/saudara kerjakan untuk menambah penghasilan?
Jawab:.....
.....
47. Berapakah besaran pendapatan yang bapak/ibu/saudara terima dari pekerjaan sampingan tersebut?
Jawab: Rp.....
48. Berapa besar pendapatan total bapak/ibu/saudara sesudah direlokasi?
Jawab: Rp..... (dihitung oleh peneliti)
Pendapatan total = pendapatan PKL + pendapatan sampingan

(Setelah direlokasi)

49. Berapakah harga jual makanan yang bapak/ibu/saudara tawarkan per porsinya?

Jawab:.....

50. Berapakah besar pendapatan bapak/ibu/atau saudara dalam berdagang sesudah direlokasi ke pusat kuliner?

Jawab:.....(dihitung oleh peneliti)

Pendapatan = hasil jual – faktor produksi (modal+biaya retribusi+biaya transportasi+gaji pegawai)

51. Apakah sewaktu berjualan di tempat usaha baru faktor cuaca mempengaruhi pendapatan bapak/ibu/saudara?

c) Ya,

Alasan.....

d) Tidak.

Alasan.....

52. Selain pendapatan dari berdagang, adakah pendapatan lain yang bapak/ibu/saudara peroleh untuk mencukupi kebutuhan hidup?

c) Ada

d) Tidak ada

53. Apa jenis pekerjaan sampingan yang bapak/ibu/saudara kerjakan untuk menambah penghasilan?

Jawab:.....

54. Berapakah besaran pendapatan yang bapak/ibu/saudara terima dari pekerjaan sampingan tersebut?

Jawab: Rp.....

55. Berapa besar pendapatan total bapak/ibu/saudara sesudah direlokasi?

Jawab: Rp.....(dihitung oleh peneliti)

Pendapatan total = pendapatan PKL + pendapatan sampingan

K. Jenis barang dagangan (sebelum direlokasi)

56. Apa jenis barang dagangan (kuliner) yang bapak/ibu/saudara perdagangkan?

.....

57. Apakah jenis barang dagangan yang bapak/ibu/saudara perdagangkan tersebut bermacam-macam jenisnya?

- a) Ya
- b) Tidak

(Setelah relokasi)

58. Apa jenis barang dagangan (kuliner) yang bapak/ibu/saudara perdagangkan?

.....

.....

.....

.....

59. Apakah jenis barang dagangan yang bapak/ibu/saudara perdagangkan tersebut bermacam-macam jenisnya?

- c) Ya
- d) Tidak

L. Jumlah barang dagangan (sebelum relokasi)

60. Berapa kira-kira jumlah barang dagangan yang bapak/ibu/saudara jual saat berdagang?

Jawab:.....porshi/hari

61. Apakah dari jumlah yang bapak/ibu/saudara perdagangkan tersebut sudah menjadi batas maksimal?

- a) Ya
- b) Tidak

(Sesudah relokasi)

62. Berapa kira-kira jumlah barang dagangan yang bapak/ibu/saudara perdagangkan saat berdagang?

Jawab:.....porshi/hari

63. Apakah dari jumlah yang bapak/ibu/saudara perdagangkan tersebut sudah menjadi batas maksimal?

- c) Ya
- d) Tidak

M. Cara memasarkan barang dagangan (sebelum relokasi)

64. Bagaimana cara bapak/ibu/saudara memasarkan makanan yang diperdagangkan di tempat usaha lama?

- a) Didasarkan di lapak dan dibuat daftar harga.
- b) Ditawarkan kepada pembeli secara lisan.

65. Apakah selain bapak/ibu/saudara menjual barang dagangan tersebut di tempat usaha lama juga menjual di tempat lain?

- a) Ya

b) Tidak

66. Apakah barang dagangan bapak/ibu/saudara dijual dengan sistem berkeliling seandainya barang tersebut kurang laku?

a) Ya

b) Tidak

(Sesudah relokasi)

67. Bagaimana cara bapak/ibu/saudara memasarkan makanan yang diperdagangkan di tempat usaha baru?

c) Didasarkan di lapak, lalu dibuat daftar harga.

d) Ditawarkan kepada pembeli secara lisan.

68. Apakah selain bapak/ibu/saudara menjual barang dagangan tersebut di pusat kuliner juga menjual di tempat lain?

c) Ya

d) Tidak

69. Apakah barang dagangan bapak/ibu/saudara dijual dengan sistem berkeliling seandainya barang tersebut kurang laku?

c) Ya

d) Tidak

N. Curahan waktu kerja (sebelum dan sesudah direlokasi)

70. Berapa lama waktu kerja bapak/ibu/saudara setiap harinya di tempat usaha?

.....jam/hari

71. Berapa lama waktu kerja bapak/ibu/saudara setiap harinya di tempat usaha?

.....jam/hari

Buku Koding

Nomor pertanyaan	Jenis pertanyaan	Nomor kode
1	Nama	Sesuai dengan responden
2	Jenis kelamin	1 = laki-laki 2 = perempuan
3	Umur	1 = 20-29 2 = 30-39 3 = 40-49 4 = 50-59 5 = 60-69 6 = >70
4	Alamat	-
5	Pendidikan	1 = tidak tamat SD 2 = SD 3 = SMP 4 = SMA 5 = Perguruan Tinggi
6	Tanggapan PKL mengenai kebijakan relokasi	1 = setuju 2 = tidak setuju
7	Jarak tempat usaha dari rumah	
8	Alat transportasi yang digunakan untuk ke tempat kerja	1 = jalan kaki 2 = motor 3 = mobil 4 = angkutan umum
9	Biaya transportasi yang harus dikeluarkan untuk menuju tempat usaha	1 = tidak ada 2 = Ada
Sebelum relokasi (di tempat usaha lama)		
10	Apakah dikenakan biaya retribusi	1 = ya 2 = tidak
11	Besaran dana retribusi	Diisi responden
12	Kepada siapa responden membayarkan retribusi	Diisi responden
13	Sarana dan prasarana penunjang usaha	Diisi responden
14	Apakah sebelum relokasi mendapat bantuan dari pemerintah	1 = ya 2 = tidak
Setelah relokasi (di tempat usaha baru)		
15	Apakah dikenakan biaya retribusi	1 = ya 2 = tidak
16	Besaran dana retribusi	Diisi responden
17	Kepada siapa responden membayarka retribusi	Diisi responden
18	Sarana dan prasarana penunjang usaha	Diisi responden
19	Apakah sebelum relokasi mendapat bantuan dari pemerintah	1 = ya 2 = tidak
Sebelum relokasi (di tempat usaha lama)		
NO	Jenis Pertanyaan	Nomor Kode
20	Interaksi dengan pedagang lain dalam urusan berdagang	1 = ya 2 = tidak

21	Cara melakukan interaksi dengan sesama pedagang	1 = tukar menukar uang 2 = peminjaman barang dagangan 3 = menitipkan menjaga tempat jualan 4 = lainnya
22	Jumlah waktu yang digunakan untuk interaksi dengan sesama pedagang	1 = lama (> 15 menit) 2 = sebentar (< 15 menit)
23	Keterdapatan organisasi sosial atau paguyuban pedagang	1 = ada 2 = tidak ada
24	Peran responden dalam paguyuban	1 = besar 2 = sedang 3 = kecil
Setelah relokasi (di tempat usaha baru)		
25	Interaksi dengan pedagang lain dalam urusan berdagang	1 = ya 2 = tidak
26	Cara melakukan interaksi dengan sesama pedagang	1 = tukar menukar uang 2 = peminjaman barang dagangan 3 = menitipkan menjaga tempat jualan 4 = lainnya
27	Jumlah waktu yang digunakan untuk interaksi dengan sesama pedagang	1 = lama (> 15 menit) 2 = sebentar (< 15 menit)
28	Keterdapatan organisasi sosial atau paguyuban pedagang	1 = ada 2 = tidak ada
29	Peran responden dalam paguyuban	1 = besar 2 = sedang 3 = kecil
Sebelum relokasi (di tempat usaha baru)		
30	Kenyamanan dalam berdagang	1 = ya 2 = tidak
31	Permasalahan yang timbul saat berdagang	1 = ada 2 = tidak
32	Kepastian usaha, bisa maju atau tidak	1 = bisa 2 = tidak
Setelah relokasi (di tempat usaha baru)		
33	Kenyamanan dalam berdagang	1 = ya 2 = tidak
34	Permasalahan yang timbul saat berdagang	1 = ada 2 = tidak
35	Kepastian usaha, bisa maju atau tidak	1 = bisa 2 = tidak
Sebelum relokasi (di tempat usaha lama)		
No	Jenis Pertanyaan	Nomor Kode
36	Jumlah pegawai	Diisi oleh peneliti
37	Besar pendapatan pegawai	Diisi oleh peneliti
Setelah relokasi (di tempat usaha baru)		
38	Jumlah pegawai	Diisi oleh peneliti

39	Besar pendapatan pegawai	Diisi oleh peneliti
Sebelum relokasi (di tempat usaha lama)		
40	Modal operasional per bulan	Diisi oleh peneliti
41	Harga jual makanan per porsi	Diisi oleh peneliti
42	Besar pendapatan pedagang	1. $\leq 1.440.000$ 2. 1.440.001-2.880.000 3. 2.880.001-4.320.000 4. 4.320.001-5.760.000 5. 5.760.001-7.200.000 6. $> 7.200.000$
43	Cuaca mempengaruhi pendapatan di tempat usaha lama	1 = ya 2 = tidak
44	Ketersediaan pendapatan sampingan selain berdagang	1 = ada 2 = tidak ada
45	Jenis pekerjaan sampingan	Diisi oleh peneliti
46	Besar pendapatan dari pekerjaan sampingan	Diisi oleh peneliti
47	Besaran pendapatan total pedagang	Diisi oleh peneliti
Setelah relokasi		
48	Modal operasional per bulan	Diisi oleh peneliti
49	Harga jual makanan per porsi	Diisi oleh peneliti
50	Besar pendapatan pedagang	1. $\leq 1.350.000$ 2. 1.350.001-2.700.000 3. 2.700.001-4.050.000 4. 4.050.001-5.400.000 5. 5.400.001-6.750.000 6. $> 6.750.000$
51	Cuaca mempengaruhi pendapatan di tempat usaha lama	1 = ya 2 = tidak
52	Ketersediaan pendapatan sampingan selain berdagang	1 = ada 2 = tidak ada
53	Jenis pekerjaan sampingan	Diisi oleh peneliti
54	Besar pendapatan dari pekerjaan sampingan	Diisi oleh peneliti
55	Besaran pendapatan total pedagang	Diisi oleh peneliti
Sebelum relokasi		
56	Jenis kuliner yang dijual	Diisi oleh peneliti
57	Ragam kuliner yang dijual (bermacam-macam)	1 = ya 2 = tidak
Setelah relokasi		
58	Jenis kuliner yang dijual	Diisi oleh peneliti
59	Ragam kuliner yang dijual (bermacam-macam)	1 = ya 2 = tidak
Sebelum relokasi		
60	Jumlah rata-rata barang dagangan yang dijual dalam 1 hari	1. 0-20 2. 21-40 3. 41-60 4. >60
No	Jenis Pertanyaan	Nomor Kode

61	Jumlah tersebut merupakan batas maksimal	1 = ya 2 = tidak
Setelah relokasi		
62	Jumlah rata-rata barang dagangan yang dijual dalam 1 hari	1. 0-20 2. 21-40 3. 41-60 4. >60
63	Jumlah tersebut merupakan batas maksimal	1 = ya 2 = tidak
Sebelum relokasi		
64	Cara memasarkan makanan	1 = didasarkan di lapak dan dibuat daftar harga 2 = ditawarkan kepada pembeli secara lisan
65	Memiliki tempat jualan di tempat lain (cabang)	1 = ya 2 = tidak
66	Menjual secara berkeliling apabila kuliner kurang laku	1 = ya 2 = tidak
Setelah relokasi		
67	Cara memasarkan makanan	1 = didasarkan di lapak dan dibuat daftar harga 2 = ditawarkan kepada pembeli secara lisan
68	Memiliki tempat jualan di tempat lain (cabang)	1 = ya 2 = tidak
69	Menjual secara berkeliling apabila kuliner kurang laku	1 = ya 2 = tidak
70	Lama waktu kerja di tempat usaha lama	Diisi oleh peneliti
71	Lama waktu kerja di tempat usaha baru	Diisi oleh peneliti

Data Koding

Responden	Karakteristik responden			
	jenis kelamin	umur	alamat	Pendidikan
1	1	21	WATES	4
2	1	23	WATES	2
3	1	24	WATES	2
4	1	25	WATES	2
5	1	25	WATES	1
6	2	25	KEDUNGSARI	2
7	2	27	POTROBANGSAN	3
8	2	28	WATES	3
9	1	28	GELANGAN	1
10	2	30	GELANGAN	1
11	1	30	POTROBANGSAN	4
12	1	32	POTROBANGSAN	3
13	2	32	GELANGAN	2
14	2	32	CACABAN	3
15	2	33	KEMIRIREJO	3
16	1	35	CACABAN	4
17	2	35	KEDUNGSARI	3
18	1	35	MAGERSARI	3
19	2	36	CACABAN	3
20	1	36	CACABAN	4
21	2	36	PANJANG	3
22	2	36	CACABAN	4
23	1	37	PANJANG	3
24	2	38	PANJANG	3
25	1	38	PANJANG	2
26	2	39	MAGERSARI	4
27	1	39	KEDUNGSARI	2
28	1	39	MAGERSARI	2
29	2	39	MAGERSARI	2
30	2	40	PANJANG	5
31	1	40	KEMIRIREJO	4
32	2	41	KEMIRIREJO	2
33	2	41	POTROBANGSAN	4
34	1	41	KEDUNGSARI	4
35	1	42	KEDUNGSARI	4
36	1	42	POTROBANGSAN	5
37	2	43	POTROBANGSAN	4
38	1	44	POTROBANGSAN	4

Responden	Jenis Kelamin	Umur	Alamat	Pendidikan
39	1	45	POTROBANGSAN	4
40	1	45	MAGERSARI	3
41	1	45	KEMIRIREJO	2
42	2	45	KEDUNGSARI	4
43	2	46	CACABAN	3
44	2	47	MAGERSARI	3
45	2	47	KEMIRIREJO	3
46	1	47	PANJANG	4
47	1	47	POTROBANGSAN	3
48	1	47	PANJANG	4
49	2	48	CACABAN	2
50	2	48	MAGERSARI	1
51	1	48	GELANGAN	1
52	1	49	KEMIRIREJO	3
53	1	49	KEDUNGSARI	2
54	1	50	KEDUNGSARI	4
55	1	50	KEDUNGSARI	2
56	1	52	CACABAN	1
57	2	52	PANJANG	1
58	1	52	CACABAN	3
59	1	53	CACABAN	2
60	2	53	CACABAN	2
61	2	53	CACABAN	4
62	1	54	CACABAN	4
63	1	55	CACABAN	4
64	2	55	MAGERSARI	2
65	1	55	KEDUNGSARI	2
66	1	57	PANJANG	4
67	1	59	CACABAN	4
68	1	59	MAGERSARI	3
69	2	61	PANJANG	4
70	1	61	MAGERSARI	3

No	Responden	Tanggapan Relokasi	Alasan
1	1	1	1,2
2	2	1	1,3
3	3	1	1,2,3
4	4	1	2,3
5	5	2	4,5
6	6	1	1,3
7	7	1	1,2,3
8	8	2	5
9	9	2	4
10	10	2	4,5
11	11	1	1,2
12	12	1	1,2
13	13	1	2,3
14	14	1	1,2,3
15	15	1	3
16	16	1	1,2
17	17	1	1,2
18	18	1	1,3
19	19	1	1,2
20	20	1	1,2
21	21	1	1,3
22	22	1	1,2,3
23	23	1	1,2
24	24	1	1,2
25	25	1	1,2
26	26	1	1,2
27	27	1	1,2
28	28	1	1,3
29	29	1	1,3
30	30	1	1,2
31	31	2	4,5
32	32	1	1,2
33	33	1	1,2
34	34	1	1,2,3
35	35	1	1,2
36	36	2	4
37	37	1	1,2
38	38	1	1,2
39	39	1	2,3

No	Responden	Tanggapan Relokasi	Alasan
40	40	1	2,3
41	41	1	1,3
42	42	1	1,2
43	43	1	1,2
44	44	1	1,2
45	45	1	1,2
46	46	1	1,2,3
47	47	1	1,2
48	48	1	1,2,3
49	49	1	1,3
50	50	1	1,3
51	51	1	1,2
52	52	1	1,2
53	53	1	1,3
54	54	1	3
55	55	1	1
56	56	1	1
57	57	1	1,2
58	58	1	1,3
59	59	1	1,2
60	60	1	1,3
61	61	1	1,2,3
62	62	1	1,2,3
63	63	2	4
64	64	1	1,2
65	65	1	1,2
66	66	1	1,2,3
67	67	1	1,3
68	68	1	1,2
69	69	1	1,2,3
70	70	1	1,2

No	Responden	jarak dari rumah		jenis kendaraan		Biaya transportasi	
		TU lama (m)	TU Baru (m)	TU lama	TU baru	TU lama	TU baru
1	1	300	300	1	1	0	0
2	2	1000	1000	1	1	0	0
3	3	2000	2000	1	1	0	0
4	4	300	300	1	1	0	0
5	5	250	250	1	1	0	0
6	6	5000	5000	2	2	15.000	15000
7	7	300	400	1	1	0	0
8	8	2000	2000	1	1	0	0
9	9	1000	1000	1	1	0	0
10	10	2000	2000	1	1	0	0
11	11	100	100	1	1	0	0
12	12	50	50	1	1	0	0
13	13	70	70	1	1	0	0
14	14	5000	5000	2	2	10.000	10.000
15	15	500	500	1	1	0	0
16	16	250	250	1	1	0	0
17	17	1000	1000	1	1	0	0
18	18	1000	1000	1	4	0	20.000
19	19	1000	1000	1	4	0	10.000
20	20	500	500	1	1	0	0
21	21	500	500	2	2	10.000	15.000
22	22	200	200	2	2	10.000	15.000
23	23	500	500	1	1	0	0
24	24	3000	3000	4	4	4.000	4.000
25	25	500	500	1	1	0	0
26	26	1000	2000	1	1	0	0
27	27	2000	2500	2	2	10.000	10.000
28	28	500	500	1	1	0	0
29	29	400	500	1	1	0	0
30	30	500	500	2	2	10.000	10.000
31	31	1000	1500	1	1	0	0
32	32	1000	1500	1	1	0	0
33	33	300	500	1	1	0	0
34	34	1500	2000	2	2	10.000	10.000
35	35	1500	2000	2	2	10.000	10.000
36	36	1000	1000	1	2	0	10.000
37	37	100	500	1	1	0	0
38	38	1500	1500	1	1	0	0

No	Responden	Jarak Dari Rumah		Jenis Kendaraan		Biaya Transportasi	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	39	2000	2000	2	2	10.000	10.000
40	40	500	500	3	3	30.000	30.000
41	41	1000	1000	1	1	0	0
42	42	200	250	2	2	10.000	10.000
43	43	2000	2000	1	1	0	0
44	44	500	500	1	1	0	0
45	45	2000	2000	2	2	10.000	10.000
46	46	1500	1500	1	1	0	0
47	47	1500	2000	1	1	0	0
48	48	1500	1500	3	3	25.000	25.000
49	49	1500	1500	1	1	0	0
50	50	300	400	1	1	0	0
51	51	2000	2000	2	2	10.000	10.000
52	52	1500	1500	1	2	0	10.000
53	53	3000	3000	3	3	30.000	30.000
54	54	3000	3000	2	3	10.000	25.000
55	55	2000	2000	1	1	0	0
56	56	1000	1000	1	1	0	0
57	57	500	500	1	1	0	0
58	58	1000	1000	1	1	0	0
59	59	500	500	1	1	0	0
60	60	300	400	1	1	0	0
61	61	1000	1000	2	2	10.000	10.000
62	62	1000	1000	1	1	0	0
63	63	2000	2000	2	2	10.000	10.000
64	64	1000	1000	1	1	0	0
65	65	2000	2000	3	3	25.000	25.000
66	66	500	500	1	1	0	0
67	67	2000	2000	1	1	0	0
68	68	500	500	2	2	10.000	10.000
69	69	700	700	1	1	0	0
70	70	2000	2000	2	2	10.000	10.000

Responden	Biaya Retribusi		Besaran Retribusi (Rp)		Bantuan Sapras Dari Pemerintah	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	Tu Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	0	3000	2	1
2	1	1	0	3000	2	1
3	1	1	0	3000	2	1
4	1	1	0	3000	2	1
5	1	1	0	3000	2	1
6	1	1	0	3000	2	1
7	1	1	0	3000	2	1
8	1	1	0	3000	2	1
9	1	1	0	3000	2	1
10	1	1	0	3000	2	1
11	1	1	0	3000	2	1
12	1	1	0	3000	2	1
13	1	1	0	3000	2	1
14	1	1	0	3000	2	1
15	1	1	0	3000	2	1
16	1	1	0	3000	2	1
17	1	1	0	3000	2	1
18	1	1	0	3000	2	1
19	1	1	0	3000	2	1
20	1	1	0	3000	2	1
21	1	1	0	3000	2	1
22	1	1	0	3000	2	1
23	1	1	0	3000	2	1
24	1	1	0	3000	2	1
25	1	1	0	3000	2	1
26	1	1	0	3000	2	1
27	1	1	0	3000	2	1
28	1	1	0	3000	2	1
29	1	1	0	3000	2	1
30	1	1	0	3000	2	1
31	1	1	0	3000	2	1
32	1	1	0	3000	2	1
33	1	1	0	3000	2	1
34	1	1	0	3000	2	1
35	1	1	0	3000	2	1
36	1	1	0	3000	2	1
37	1	1	0	3000	2	1
38	1	1	0	3000	2	1

Responden	Biaya Retribusi		Besaran Retribusi		Bantuan Saprasi dari Pemerintah	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	1	1	0	3000	2	1
40	1	1	0	3000	2	1
41	1	1	0	3000	2	1
42	1	1	0	3000	2	1
43	1	1	0	3000	2	1
44	1	1	0	3000	2	1
45	1	1	0	3000	2	1
46	1	1	0	3000	2	1
47	1	1	0	3000	2	1
48	1	1	0	3000	2	1
49	1	1	0	3000	2	1
50	1	1	0	3000	2	1
51	1	1	0	3000	2	1
52	1	1	0	3000	2	1
53	1	1	0	3000	2	1
54	1	1	0	3000	2	1
55	1	1	0	3000	2	1
56	1	1	0	3000	2	1
57	1	1	0	3000	2	1
58	1	1	0	3000	2	1
59	1	1	0	3000	2	1
60	1	1	0	3000	2	1
61	1	1	0	3000	2	1
62	1	1	0	3000	2	1
63	1	1	0	3000	2	1
64	1	1	0	3000	2	1
65	1	1	0	3000	2	1
66	1	1	0	3000	2	1
67	1	1	0	3000	2	1
68	1	1	0	3000	2	1
69	1	1	0	3000	2	1
70	1	1	0	3000	2	1

Responden	interaksi		Cara interaksi		Waktu interaksi		Organisasi Sosial	
	TU lama	TU baru	TU lama	TU baru	TU lama	TU baru	TU lama	TU baru
1	1	1	1,3	1,3	1	1	1	1
2	1	1	1,3	1,3	1	1	1	1
3	1	1	1,2,3	1,2,3	1	1	1	1
4	1	1	1,3,4	1,3,4	2	2	1	1
5	1	1	1	1,4	2	1	1	1
6	1	1	1,2,3	1,2,3	2	2	1	1
7	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
8	1	1	1,2	1,2,4	2	2	1	1
9	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
10	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
11	1	1	3,4	1,2,3	2	1	1	1
12	1	1	1,3,4	1,3,4	2	2	1	1
13	1	1	3,4	1,3,4	2	2	1	1
14	1	1	3,4	1,3,4	2	2	1	1
15	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
16	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
17	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
18	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
19	1	1	3,4	1,3,4	2	2	1	1
20	1	1	1,4	3,4	1	1	1	1
21	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
22	1	1	1,3,4	1,4	2	2	1	1
23	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
24	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
25	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
26	1	1	1,4	3,4	1	1	1	1
27	1	1	1,4	3,4	2	2	1	1
28	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
29	1	1	1,3,4	1,4	2	2	1	1
30	1	1	3,4	1,3,4	2	2	1	1
31	1	1	4	1,3,4	2	2	1	1
32	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
33	1	1	1,4	3,4	2	2	1	1
34	1	1	1,4	1,3,4	1	1	1	1
35	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
36	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
37	1	1	1	1,4	2	2	1	1
38	1	1	1,4	1,4	1	1	1	1

Responden	Interaksi		Cara Interaksi		Waktu Interaksi		Organisasi Sosial	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
40	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
41	1	1	1,3,4	1,4	2	2	1	1
42	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
43	1	1	4	4	2	2	1	1
44	1	1	2,4	1,2,4	2	2	1	1
45	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
46	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
47	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
48	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
49	1	1	4	1,4	2	2	1	1
50	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
51	1	1	1,2,3,4	1,2,3,4	2	2	1	1
52	1	1	1,3	1,3,4	2	2	1	1
53	1	1	4	1,4	2	2	1	1
54	1	1	1,2,3,4	1,2,3,4	2	2	1	1
55	1	1	1,3,4	1,4	2	2	1	1
56	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
57	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
58	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
59	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
60	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
61	1	1	1,4	1,4	2	2	1	1
62	1	1	1,4	1,3,4	2	2	1	1
63	1	1	1,4	1,2,4	2	2	1	1
64	1	1	4	4	2	2	1	1
65	1	1	1,2,4	1,2,3,4	2	2	1	1
66	1	1	1,4	1,2,4	2	2	1	1
67	1	1	3,4	1,3,4	2	2	1	1
68	1	1	1,2,3,4	1,2,3,4	2	2	1	1
69	1	1	4	1,3,4	2	2	1	1
70	1	1	1,3,4	1,4	2	2	1	1

Responden	Kenyamanan		Permasalahan Selama Berdagang		Kepastian Usaha	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	1	1	2	1
2	1	1	2	2	1	1
3	2	1	1	2	2	1
4	2	1	2	2	2	1
5	1	1	1	1	1	2
6	1	2	2	2	1	1
7	1	1	2	1	1	1
8	2	2	1	2	1	2
9	1	2	2	1	1	2
10	1	2	2	1	1	2
11	1	1	2	2	2	1
12	2	1	1	2	2	1
13	2	1	2	2	1	1
14	2	1	2	2	2	1
15	1	1	2	2	1	1
16	2	1	1	2	2	1
17	2	1	1	2	2	1
18	2	1	1	2	1	1
19	2	1	1	2	2	1
20	2	1	1	2	2	1
21	2	1	1	2	2	1
22	1	1	1	2	2	1
23	2	1	2	1	1	1
24	1	1	2	2	1	1
25	2	1	2	2	1	1
26	2	1	1	2	2	1
27	1	1	1	2	1	1
28	2	1	2	2	1	1
29	1	1	2	2	1	1
30	2	1	1	2	2	1
31	2	1	2	1	2	1
32	2	1	2	1	2	1
33	2	1	1	2	2	1
34	2	1	2	2	1	2
35	2	1	1	2	2	2
36	2	1	2	2	1	1
37	2	1	1	2	1	1
38	2	1	2	2	1	1

Responden	Kenyamanan		Permasalahan Selama Berdagang		Kepastian Usaha	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	2	1	1	2	2	1
40	2	1	1	2	2	1
41	2	1	1	2	2	1
42	2	1	1	2	2	1
43	2	1	2	2	2	1
44	2	1	2	2	2	1
45	2	1	1	2	2	1
46	2	1	1	2	2	1
47	2	1	1	2	2	1
48	2	1	1	2	2	1
49	2	1	1	2	2	1
50	2	1	1	2	2	1
51	2	1	1	2	2	1
52	2	1	1	2	2	1
53	2	1	1	1	2	1
54	2	1	1	1	2	1
55	2	1	1	2	2	1
56	2	1	1	2	2	1
57	2	1	1	2	2	1
58	2	1	1	2	2	1
59	2	1	1	2	1	1
60	2	1	1	2	1	1
61	2	1	1	2	1	1
62	2	1	1	2	1	1
63	2	1	1	2	1	1
64	2	1	1	2	2	1
65	2	1	1	2	2	1
66	2	1	1	2	2	1
67	2	1	1	2	2	1
68	2	1	1	2	2	1
69	2	1	1	2	2	1
70	2	1	1	2	2	1

Responden	Jumlah Pegawai		Cuaca Mempengaruhi Pendapatan	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	1	1
2	2	2	1	1
3	1	1	1	1
4	0	0	1	1
5	0	0	1	1
6	1	1	1	1
7	0	0	1	1
8	0	0	1	1
9	0	0	1	1
10	0	0	1	1
11	0	0	1	1
12	0	0	1	1
13	0	0	1	1
14	0	0	1	1
15	2	2	1	1
16	0	0	1	1
17	0	0	1	1
18	0	0	1	1
19	0	0	1	1
20	0	0	1	1
21	0	0	1	1
22	0	0	1	1
23	2	2	1	1
24	1	1	1	1
25	1	1	1	1
26	1	1	1	1
27	3	3	1	1
28	2	2	1	1
29	1	1	1	1
30	2	2	1	1
31	2	2	1	1
32	1	1	1	1
33	1	1	1	1
34	0	0	1	1
35	0	0	1	1

Responden	Jumlah Pegawai		Cuaca Mempengaruhi Pendapatan	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
36	0	0	1	1
37	1	1	1	1
38	0	0	1	1
39	2	2	1	1
40	2	2	1	1
41	0	0	1	1
42	0	0	1	1
43	1	1	1	1
44	2	2	1	1
45	1	1	1	1
46	1	1	1	1
47	0	0	1	1
48	2	2	1	1
49	1	1	1	1
50	0	0	1	1
51	0	0	1	1
52	2	2	1	1
53	3	3	1	1
54	2	2	1	1
55	0	0	1	1
56	1	1	1	1
57	0	0	1	1
58	0	0	1	1
59	0	0	1	1
60	0	0	1	1
61	0	0	1	1
62	0	0	1	1
63	2	2	1	1
64	0	0	1	1
65	2	2	1	1
66	2	2	1	1
67	2	2	1	1
68	0	0	1	1
69	0	0	1	1
70	2	2	1	1

Responden	Jumlah Dagangan		Batas Maksimal Dagangan	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	50	40	2	2
2	55	40	2	1
3	60	80	2	2
4	15	20	1	1
5	25	15	2	2
6	40	30	1	2
7	40	20	1	1
8	30	15	1	1
9	30	20	2	2
10	40	20	2	2
11	45	30	1	2
12	30	45	2	1
13	25	40	2	1
14	20	30	2	2
15	50	40	1	2
16	60	60	1	1
17	25	30	2	2
18	20	35	2	2
19	50	50	1	1
20	50	50	1	1
21	15	25	2	2
22	40	60	2	1
23	40	60	2	1
24	30	45	1	1
25	40	60	1	1
26	35	60	2	1
27	70	80	1	1
28	30	40	2	1
29	25	40	2	1
30	45	60	1	1
31	45	60	1	1
32	40	60	1	1
33	30	30	1	1
34	30	40	1	1
35	15	25	2	2
36	25	30	2	2
37	20	25	2	2
38	60	50	1	2

Responden	Jumlah Dagangan		Batas Maksimal Dagangan	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	40	60	2	1
40	60	70	1	1
41	30	40	2	1
42	25	30	2	2
43	40	60	2	1
44	40	50	1	1
45	30	40	1	1
46	30	30	1	1
47	20	30	2	2
48	50	60	1	1
49	40	40	1	1
50	40	60	2	1
51	40	40	1	1
52	40	60	2	1
53	50	70	2	1
54	40	50	2	1
55	40	50	2	1
56	40	40	1	1
57	250	200	1	2
58	40	30	1	2
59	30	40	2	1
60	250	250	1	2
61	30	50	2	1
62	50	60	2	1
63	50	50	1	1
64	45	60	2	1
65	40	50	2	1
66	50	50	1	1
67	40	50	2	1
68	30	20	1	2
69	40	40	1	1
70	60	40	1	2

Responden	Cara Pemasaran		Cabang		Dijual Berkeliling	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	2	2	1	1
2	1	1	2	2	2	2
3	1	1	2	2	1	1
4	1	1	2	2	2	2
5	1	1	2	2	2	2
6	2	2	2	2	2	2
7	1	1	2	2	2	2
8	1	1	2	2	2	2
9	1	1	2	2	2	2
10	1	1	2	2	2	1
11	1	1	2	2	2	2
12	2	1	2	2	1	2
13	2	1	2	2	1	2
14	2	2	2	2	2	2
15	2	1	2	2	2	2
16	2	2	2	2	2	1
17	2	2	2	2	2	2
18	1	1	2	2	1	2
19	2	2	2	2	1	2
20	2	2	2	2	1	2
21	1	1	2	2	2	2
22	2	2	2	2	1	2
23	1	1	2	2	2	2
24	2	2	2	2	1	2
25	2	1	2	2	1	2
26	2	1	2	2	2	2
27	1	1	2	2	2	2
28	1	1	2	2	2	2
29	2	2	2	2	2	2
30	1	1	2	2	2	2
31	1	1	2	2	2	2
32	2	2	2	2	2	2
33	1	1	2	2	2	2
34	2	1	2	2	2	2
35	1	1	2	2	2	2
36	1	1	2	2	2	2
37	2	2	2	2	2	2
38	2	2	2	2	2	2

Responden	Cara Pemasaran		Cabang		Dijual Berkeliling	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	2	2	2	2	2	2
40	1	1	2	2	2	2
41	2	2	2	2	2	2
42	2	2	2	2	2	2
43	2	2	2	2	2	2
44	1	1	2	2	2	2
45	2	2	2	2	2	2
46	2	2	2	2	2	2
47	1	1	2	2	2	2
48	1	1	2	2	2	2
49	2	2	2	2	2	2
50	2	2	2	2	2	2
51	2	2	2	2	2	2
52	2	2	2	2	2	2
53	2	2	2	2	2	2
54	1	1	2	2	2	2
55	1	1	2	2	2	2
56	2	2	2	2	2	2
57	2	2	2	2	2	2
58	1	1	2	2	2	2
59	2	2	2	2	2	2
60	2	2	2	2	2	2
61	2	2	2	2	2	2
62	2	2	2	2	2	2
63	1	1	2	2	2	2
64	2	2	2	2	2	2
65	1	1	2	2	2	2
66	2	2	2	2	2	2
67	2	2	2	2	2	2
68	1	1	2	2	2	2
69	2	2	2	2	2	2
70	2	2	2	2	2	2

Gaji Karyawan Per Orang

Responden	Jumlah Karyawan		Gaji Karyawan		Gaji @	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	1.200.000	1050000	1.200.000	1.050.000
2	2	2	1800000	1200000	900.000	600.000
3	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
4	0	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0	0
6	1	1	1050000	900000	1.050.000	900.000
7	0	0	0	0	0	0
8	0	0	0	0	0	0
9	0	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0	0
12	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0
14	0	0	0	0	0	0
15	2	2	2400000	2100000	1.200.000	1.050.000
16	0	0	0	0	0	0
17	0	0	0	0	0	0
18	0	0	0	0	0	0
19	0	0	0	0	0	0
20	0	0	0	0	0	0
21	0	0	0	0	0	0
22	0	0	0	0	0	0
23	2	2	1.800.000	2100000	900.000	1.050.000
24	1	1	1.050.000	1050000	1.050.000	1.050.000
25	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
26	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
27	3	3	3.600.000	3600000	1.200.000	1.200.000
28	2	2	1.200.000	1500000	600.000	750.000
29	1	1	900.000	900000	900.000	900.000
30	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
31	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
32	1	1	1.050.000	1050000	1.050.000	1.050.000
33	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
34	0	0	0	0	0	0
35	0	0	0	0	0	0
36	0	0	0	0	0	0
37	1	1	900000	900000	900.000	900.000

No	Jumlah Karyawan		Gaji Karyawan		Gaji @	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
38	0	0	0	0	0	0
39	2	2	1.800.000	2400000	900.000	1.200.000
40	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
41	0	0	0	0	0	0
42	0	0	0	0	0	0
43	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
44	2	2	2100000	2100000	1.050.000	1.050.000
45	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
46	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
47	0	0	0	0	0	0
48	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
49	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
50	0	0	0	0	0	0
51	0	0	0	0	0	0
52	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
53	3	3	3600000	3600000	1.200.000	1.200.000
54	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
55	0	0	0	0	0	0
56	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
57	0	0	0	0	0	0
58	0	0	0	0	0	0
59	0	0	0	0	0	0
60	0	0	0	0	0	0
61	0	0	0	0	0	0
62	0	0	0	0	0	0
63	2	2	2.100.000	2100000	1.050.000	1.050.000
64	0	0	0	0	0	0
65	2	2	2100000	2100000	1.050.000	1.050.000
66	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
67	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
68	0	0	0	0	0	0
69	0	0	0	0	0	0
70	2	2	2400000	2100000	1.200.000	1.200.000

Pendapatan di Lokasi Lama

No	Harga Jual	Biaya Produksi	Transportasi	Gaji Karyawan Keseluruhan	Pendapatan Pedagang
1	9000000	3003000	0	1.200.000	4.797.000
2	16500000	11550000	0	1800000	3150000
3	10800000	7200000	0	900000	2700000
4	5400000	3600000	0	0	1800000
5	5250000	3000000	0	0	2250000
6	12000000	7200000	450000	1050000	3300000
7	12000000	7200000	0	0	4800000
8	9000000	5400000	0	0	3600000
9	9000000	5400000	0	0	3600000
10	12000000	7200000	0	0	4800000
11	13500000	8100000	0	0	5400000
12	9000000	5400000	0	0	3600000
13	7500000	4500000	0	0	3000000
14	4800000	2400000	300000	0	2100000
15	18000000	12000000	0	2400000	3600000
16	14400000	9000000	0	0	5400000
17	6000000	3000000	0	0	3000000
18	3600000	2400000	0	0	1200000
19	15000000	9000000	0	0	6000000
20	12000000	7500000	0	0	4500000
21	4950000	3150000	300000	0	1500000
22	9600000	6000000	300000	0	3300000
23	14400000	9600000	0	1.800.000	3.000.000
24	9000000	5400000	120000	1.050.000	2.430.000
25	9600000	6000000	0	1.050.000	2.550.000
26	8400000	5250000	0	1.050.000	2.100.000
27	31500000	23100000	300000	3.600.000	4.500.000
28	10800000	7200000	0	1.200.000	2.400.000
29	7500000	5250000	0	900.000	1.350.000
30	24300000	16200000	300000	2400000	5400000
31	21600000	14850000	0	2.400.000	4.350.000
32	12000000	7200000	0	1.050.000	3.750.000
33	10800000	7200000	0	900000	2700000
34	9000000	5400000	300000	0	3300000
35	6750000	3600000	300000	0	2850000
36	9000000	6000000	0	0	3000000
37	7200000	4800000	0	900000	1500000
38	18000000	10800000	0	0	7200000

No	Harga Jual	Biaya Produksi	Transportasi	Gaji Karyawan Keseluruhan	Pendapatan Pedagang
39	20400000	13200000	300000	1.800.000	5.100.000
40	21600000	16200000	900000	2.400.000	2.100.000
41	7200000	3600000	0	0	3600000
42	6000000	3000000	300000	0	2700000
43	10800000	7200000	0	1.050.000	2.550.000
44	14400000	9600000	0	2100000	2700000
45	8100000	4500000	300000	1050000	2250000
46	7200000	3600000	0	1050000	2550000
47	9600000	6000000	0	0	3600000
48	18000000	12000000	750000	2400000	2850000
49	12000000	7200000	0	1050000	3750000
50	12000000	7200000	0	0	4800000
51	8400000	4800000	300000	0	3300000
52	20400000	14400000	0	2400000	3600000
53	24000000	16500000	900000	3600000	3000000
54	19200000	13200000	300000	2400000	3300000
55	14400000	9600000	0	0	4800000
56	12000000	7200000	0	900000	3900000
57	5625000	2250000	0	0	3375000
58	18000000	9600000	0	0	8400000
59	7200000	3600000	0	0	3600000
60	5625000	2250000	0	0	3375000
61	10800000	7200000	300000	0	3300000
62	7500000	4500000	0	0	3000000
63	18000000	12000000	300000	2.100.000	3.600.000
64	13500000	8100000	0	0	5400000
65	14400000	9600000	750000	2100000	1950000
66	25500000	16500000	0	2.400.000	6.600.000
67	14400000	9600000	0	2.400.000	2.400.000
68	13500000	7200000	300000	0	6000000
69	9600000	4800000	0	0	4800000
70	21600000	14400000	300000	2400000	4500000

Pendapatan Di Lokasi Baru

No	Harga Jual	Biaya Produksi	Transportasi	Gaji Karyawan Kesekuruhan	Biaya Retribusi	Pendapatan Pedagang
1	7200000	2400000	0	1050000	90.000	3.660.000
2	12000000	8400000	0	1200000	90.000	2.310.000
3	14400000	9600000	0	1200000	90.000	3.510.000
4	7200000	4800000	0	0	90.000	2.310.000
5	3150000	1800000	0	0	90.000	1.260.000
6	9000000	5400000	450000	900000	90.000	2.160.000
7	6000000	3600000	0	0	90.000	2.310.000
8	4500000	2700000	0	0	90.000	1.710.000
9	6000000	3600000	0	0	90.000	2.310.000
10	6000000	3600000	0	0	90.000	2.310.000
11	9000000	5400000	0	0	90.000	3.510.000
12	13500000	8100000	0	0	90.000	5.310.000
13	12000000	7200000	0	0	90.000	4.710.000
14	7200000	3600000	300000	0	90.000	3.210.000
15	14400000	9600000	0	2100000	90.000	2.610.000
16	14400000	9000000	0	0	90.000	5.310.000
17	7200000	3600000	0	0	90.000	3.510.000
18	6300000	4200000	600000	0	90.000	1.410.000
19	15000000	9000000	300000	0	90.000	5.610.000
20	12000000	7500000	0	0	90.000	4.410.000
21	8250000	5250000	450000	0	90.000	2.460.000
22	14400000	9000000	450000	0	90.000	4.860.000
23	21600000	14400000	0	2100000	90.000	5.010.000
24	13500000	8100000	120000	1050000	90.000	4.140.000
25	14400000	9000000	0	1200000	90.000	4.110.000
26	14400000	9000000	0	1200000	90.000	4.110.000
27	36000000	26400000	300000	3600000	90.000	5.610.000
28	14400000	9600000	0	1500000	90.000	3.210.000
29	12000000	8400000	0	900000	90.000	2.610.000
30	32400000	21600000	300000	2400000	90.000	8.010.000
31	28800000	19800000	0	2400000	90.000	6.510.000
32	18000000	10800000	0	1050000	90.000	6.060.000
33	10800000	7200000	0	1200000	90.000	2.310.000
34	12000000	7200000	300000	0	90.000	4.410.000
35	11250000	6000000	300000	0	90.000	4.860.000
36	10800000	7200000	300000	0	90.000	3.210.000
37	9000000	6000000	0	900000	90.000	2.010.000
38	15000000	9000000	0	0	90.000	5.910.000

No	Harga Jual	Biaya Produksi	Transportasi	Gaji Karyawan Keseluruhan	Biaya Retribusi	Pendapatan Pedagang
39	28800000	19800000	300000	2400000	90.000	6.210.000
40	25200000	18900000	900000	2400000	90.000	2.910.000
41	9600000	4800000	0	0	90.000	4.710.000
42	7200000	3600000	300000	0	90.000	3.210.000
43	16200000	10800000	0	1200000	90.000	4.110.000
44	18000000	12000000	0	2100000	90.000	3.810.000
45	10800000	6000000	300000	1050000	90.000	3.360.000
46	7200000	3600000	0	1050000	90.000	2.460.000
47	14400000	9000000	0	0	90.000	5.310.000
48	21600000	14400000	750000	2400000	90.000	3.960.000
49	12000000	7200000	0	1050000	90.000	3.660.000
50	18000000	10800000	0	0	90.000	7.110.000
51	8400000	4800000	300000	0	90.000	3.210.000
52	30600000	21600000	300000	2400000	90.000	6.210.000
53	33600000	23100000	900000	3600000	90.000	5.910.000
54	24000000	16500000	750000	2400000	90.000	4.260.000
55	18000000	12000000	0	0	90.000	5.910.000
56	12000000	7200000	0	1200000	90.000	3.510.000
57	4500000	1800000	0	0	90.000	2.610.000
58	13500000	7200000	0	0	90.000	6.210.000
59	9600000	4800000	0	0	90.000	4.710.000
60	5625000	2250000	0	0	90.000	3.285.000
61	18000000	12000000	300000	0	90.000	5.610.000
62	9000000	5400000	0	0	90.000	3.510.000
63	18000000	12000000	300000	2100000	90.000	3.510.000
64	18000000	10800000	0	0	90.000	7.110.000
65	18000000	12000000	750000	2100000	90.000	3.060.000
66	25500000	16500000	0	2400000	90.000	6.510.000
67	18000000	12000000	0	2400000	90.000	3.510.000
68	9000000	4800000	300000	0	90.000	3.810.000
69	9600000	4800000	0	0	90.000	4.710.000
70	14400000	9600000	300000	2100000	90.000	2.310.000

Responden	Jenis Kuliner	Harga Per Porsi	
		TU Lama	TU Baru
1	Siomay	6.000	6.000
2	Sate	10.000	10.000
3	Burjo	6.000	6.000
4	Lamongan	12.000	12.000
5	Soto Sulung	7.000	7.000
6	Bakso	10.000	10.000
7	Bakso	10.000	10.000
8	Bakso	10.000	10.000
9	Bakso	10.000	10.000
10	Bakso	10.000	10.000
11	Bakso	10.000	10.000
12	Bakso	10.000	10.000
13	Bakso	10.000	10.000
14	Kupat Tahu	8.000	8.000
15	Ayam Goreng	12.000	12.000
16	Mie Ayam	8.000	8.000
17	Kupat Tahu	8.000	8.000
18	Sup Buah	6.000	6.000
19	Bakso	10.000	10.000
20	Mie Ayam	8.000	8.000
21	Nasi Goreng	11.000	11.000
22	Mie Ayam	8.000	8.000
23	Nasi Rames	12.000	12.000
24	Bakso	10.000	10.000
25	Soto	8.000	8.000
26	Mie Ayam	8.000	8.000
27	Sate	15.000	15.000
28	Penyetan	12.000	12.000
29	Nasi Goreng	10.000	10.000
30	Tongseng Kambing	18.000	18.000
31	Seafood	16.000	16.000
32	Bakmi Jawa	10.000	10.000
33	Penyetan	12.000	12.000
34	Nasi Goreng	10.000	10.000
35	Martabak	15.000	15.000
36	Penyetan	12.000	12.000
37	Ayam Goreng	12.000	12.000
38	Bakmi Jawa	10.000	10.000

Responden	Jenis Kuliner	Harga Per Porsi	
		TU Lama	TU Baru
39	Ayam Goreng	17.000	17.000
40	Nasi Padang	12.000	12.000
41	Nasi Senereg	8.000	8.000
42	Nasi Senereg	8.000	8.000
43	Mie Ayam	9.000	9.000
44	Penyetan	12.000	12.000
45	Soto	9.000	9.000
46	Kupat Tahu	8.000	8.000
47	Martabak	16.000	16.000
48	Nasi Padang	12.000	12.000
49	Nasi Goreng	10.000	10.000
50	Bakso	10.000	10.000
51	Siomay	7.000	7.000
52	Tongseng Kambing	17.000	17.000
53	Sate	16.000	16.000
54	Seafood	16.000	16.000
55	Burger	12.000	12.000
56	Nasi Goreng	10.000	10.000
57	Gorengan	750	750
58	Martabak	15.000	15.000
59	Kupat Tahu	8.000	8.000
60	Gorengan	750	750
61	Ayam Goreng	12.000	12.000
62	Jagung Bakar	5.000	5.000
63	Penyetan	12.000	12.000
64	Bakso	10.000	10.000
65	Penyetan	12.000	12.000
66	Ayam Goreng	17.000	17.000
67	Ayam Goreng	12.000	12.000
68	Martabak	15.000	15.000
69	Kupat Tahu	8.000	8.000
70	Ayam Goreng	12.000	12.000

Responden	Jenis Kuliner	Harga Per Porsi		Modal Operasional/Hari	
	TU Lama	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	Siomay	6.000	6.000	100.000	80.000
2	Sate	10.000	10.000	385.000	280.000
3	Burjo	6.000	6.000	240.000	320.000
4	Lamongan	12.000	12.000	120.000	160.000
5	Soto Sulung	7.000	7.000	100.000	60.000
6	Bakso	10.000	10.000	240.000	180.000
7	Bakso	10.000	10.000	240.000	120.000
8	Bakso	10.000	10.000	180.000	90.000
9	Bakso	10.000	10.000	180.000	120.000
10	Bakso	10.000	10.000	240.000	120.000
11	Bakso	10.000	10.000	270.000	180.000
12	Bakso	10.000	10.000	180.000	270.000
13	Bakso	10.000	10.000	150.000	240.000
14	Kupat Tahu	8.000	8.000	80.000	120.000
15	Ayam Goreng	12.000	12.000	400.000	320.000
16	Mie Ayam	8.000	8.000	300.000	300.000
17	Kupat Tahu	8.000	8.000	100.000	120.000
18	Sup Buah	6.000	6.000	80.000	140.000
19	Bakso	10.000	10.000	300.000	300.000
20	Mie Ayam	8.000	8.000	250.000	250.000
21	Nasi Goreng	11.000	11.000	105.000	175.000
22	Mie Ayam	8.000	8.000	200.000	300.000
23	Nasi Rames	12.000	12.000	320.000	480.000
24	Bakso	10.000	10.000	180.000	270.000
25	Soto	8.000	8.000	200.000	300.000
26	Mie Ayam	8.000	8.000	175.000	300.000
27	Sate	15.000	15.000	770.000	880.000
28	Penyetan	12.000	12.000	240.000	320.000
29	Nasi Goreng	10.000	10.000	175.000	280.000
30	Tongseng Kambing	18.000	18.000	540.000	720.000
31	Seafood	16.000	16.000	495.000	660.000
32	Bakmi Jawa	10.000	10.000	240.000	360.000
33	Penyetan	12.000	12.000	240.000	240.000
34	Nasi Goreng	10.000	10.000	180.000	240.000
35	Martabak	15.000	15.000	120.000	200.000
36	Penyetan	12.000	12.000	200.000	240.000
37	Ayam Goreng	12.000	12.000	160.000	200.000
38	Bakmi Jawa	10.000	10.000	360.000	300.000

Responden	Jenis Kuliner	Harga Per Porsi		Modal Operasional/ Hari	
		TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	Ayam Goreng	17.000	17.000	440.000	660.000
40	Nasi Padang	12.000	12.000	540.000	630.000
41	Nasi Senereg	8.000	8.000	120.000	160.000
42	Nasi Senereg	8.000	8.000	100.000	120.000
43	Mie Ayam	9.000	9.000	240.000	360.000
44	Penyetan	12.000	12.000	320.000	400.000
45	Soto	9.000	9.000	150.000	200.000
46	Kupat Tahu	8.000	8.000	120.000	120.000
47	Martabak	16.000	16.000	200.000	300.000
48	Nasi Padang	12.000	12.000	400.000	480.000
49	Nasi Goreng	10.000	10.000	240.000	240.000
50	Bakso	10.000	10.000	240.000	360.000
51	Siomay	7.000	7.000	160.000	160.000
52	Tongseng Kambing	17.000	17.000	480.000	720.000
53	Sate	16.000	16.000	550.000	770.000
54	Seafood	16.000	16.000	440.000	550.000
55	Burger	12.000	12.000	320.000	400.000
56	Nasi Goreng	10.000	10.000	240.000	240.000
57	Gorengan	750	750	75.000	60.000
58	Martabak	15.000	15.000	320.000	240.000
59	Kupat Tahu	8.000	8.000	120.000	160.000
60	Gorengan	750	750	75.000	75.000
61	Ayam Goreng	12.000	12.000	240.000	240.000
62	Jagung Bakar	5.000	5.000	150.000	180.000
63	Penyetan	12.000	12.000	400.000	400.000
64	Bakso	10.000	10.000	270.000	360.000
65	Penyetan	12.000	12.000	320.000	400.000
66	Ayam Goreng	17.000	17.000	550.000	550.000
67	Ayam Goreng	12.000	12.000	320.000	400.000
68	Martabak	15.000	15.000	240.000	160.000
69	Kupat Tahu	8.000	8.000	160.000	160.000
70	Ayam Goreng	12.000	12.000	480.000	320.000

Responden	Jumlah Karyawan		Gaji Karyawan		Gaji @	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
1	1	1	1.200.000	1050000	1.200.000	1.050.000
2	2	2	1800000	1200000	900.000	600.000
3	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
4	0	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0	0
6	1	1	1050000	900000	1.050.000	900.000
7	0	0	0	0	0	0
8	0	0	0	0	0	0
9	0	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0	0
12	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0
14	0	0	0	0	0	0
15	2	2	2400000	2100000	1.200.000	1.050.000
16	0	0	0	0	0	0
17	0	0	0	0	0	0
18	0	0	0	0	0	0
19	0	0	0	0	0	0
20	0	0	0	0	0	0
21	0	0	0	0	0	0
22	0	0	0	0	0	0
23	2	2	1.800.000	2100000	900.000	1.050.000
24	1	1	1.050.000	1050000	1.050.000	1.050.000
25	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
26	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
27	3	3	3.600.000	3600000	1.200.000	1.200.000
28	2	2	1.200.000	1500000	600.000	750.000
29	1	1	900.000	900000	900.000	900.000
30	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
31	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
32	1	1	1.050.000	1050000	1.050.000	1.050.000
33	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
34	0	0	0	0	0	0
35	0	0	0	0	0	0
36	0	0	0	0	0	0
37	1	1	900000	900000	900.000	900.000
38	0	0	0	0	0	0

Responden	Jumlah Karyawan		Gaji Karyawan		Gaji @	
	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru	TU Lama	TU Baru
39	2	2	1.800.000	2400000	900.000	1.200.000
40	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
41	0	0	0	0	0	0
42	0	0	0	0	0	0
43	1	1	1.050.000	1200000	1.050.000	1.200.000
44	2	2	2100000	2100000	1.050.000	1.050.000
45	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
46	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
47	0	0	0	0	0	0
48	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
49	1	1	1050000	1050000	1.050.000	1.050.000
50	0	0	0	0	0	0
51	0	0	0	0	0	0
52	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
53	3	3	3600000	3600000	1.200.000	1.200.000
54	2	2	2400000	2400000	1.200.000	1.200.000
55	0	0	0	0	0	0
56	1	1	900000	1200000	900.000	1.200.000
57	0	0	0	0	0	0
58	0	0	0	0	0	0
59	0	0	0	0	0	0
60	0	0	0	0	0	0
61	0	0	0	0	0	0
62	0	0	0	0	0	0
63	2	2	2.100.000	2100000	1.050.000	1.050.000
64	0	0	0	0	0	0
65	2	2	2100000	2100000	1.050.000	1.050.000
66	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
67	2	2	2.400.000	2400000	1.200.000	1.200.000
68	0	0	0	0	0	0
69	0	0	0	0	0	0
70	2	2	2400000	2100000	1.200.000	1.200.000

Dokumentasi

a. Kegiatan Pedagang Sebelum Relokasi





b. Kegiatan Pedagang Di Tempat Usaha Baru (Pusat Kuliner)

1. Pusat Kuliner Kartika Sari



2. Pusat Kuliner Badaan



3. Pusat Kuliner Twin Van Java



4. Pusat Kuliner Puri Boga Kencana



5. Pusat Kuliner Sejuta Bunga



6. Wawancara dengan salah satu responden





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Alamat : Jl. Kolombo No. 1 Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp: (0274) 586168 psw: 247, 248, 244, 249 (0274) 548202 Fax (0274) 548201
Laman : <http://www.uny.ac.id>, www.fis.uny.ac.id E-mail : fis@uny.ac.id

Nomor : 2529/UN.34.14/PL/ 2014
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Observasi

21 NOV 2014

Yth.
Kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Magelang

di Purbalingga

Bersama ini kami mohon dengan hormat, kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin bagi :

Nama / NIM : Anggoro Buana Praja Murti / 11405241028

Pekerjaan : Mahasiswa Program Pendidikan Geografi
FIS Universitas Negeri Yogyakarta

Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta.

Untuk melaksanakan survei, observasi, dan penelitian dengan kegiatan sebagai berikut :

Waktu : Bulan November 2014 s/d selesai

Lokasi Penelitian : Kota Magelang dan sekitarnya

Tujuan/maksud : Penelitian Tugas Akhir Skripsi

Dengan Judul : "Dampak Relokasi Pedagang Kaki Lima ke Pusat Kuliner terhadap
Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang di Kota Magelang"

Atas perhatian, kerjasama dan bantuan yang diberikan, kami ucapkan terima kasih.



Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M.Ag.
NIP. 19620321 198903 1 001

Tembusan :

1. Mahasiswa yang bersangkutan
2. Arsip Jurusan/Prodi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

FAKULTAS ILMU SOSIAL

Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281

Telepon (0274) 548202, 568168 pesawat 249,248, 247, Fax (0274) 548201

Laman: fis.uny.ac.id E-mail: fis@uny.ac.id

Nomor : 046 /UN.34.14/PL/2015
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

13 Januari 2015

Yth.

Gubernur Kepala Daerah Tk. I Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
Cq. Kepala Kesbangpolinmas Provinsi DIY

Bersama ini kami mohon dengan hormat, kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin bagi :

Nama/ NIM : Anggoro Buana Praja Murti/11405241028
Pekerjaan : Mahasiswa
Jurusan : Pendidikan Geografi FIS UNY
Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta.

Untuk melaksanakan survei, observasi, dan penelitian dengan kegiatan sebagai berikut :

Waktu : Bulan Januari 2015 s/d selesai
Lokasi : Kota Magelang
Tujuan/maksud : Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Judul : "Dampak Relokasi Pedagang Kaki Lima ke Pusat Kuliner Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang di Kota Magelang"

Atas perhatian, kerjasama dan bantuan yang diberikan, kami ucapkan terima kasih.



Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M.Ag.
NIP. 19620321 198903 1 001

Tembusan :

1. Gubernur Kepala Daerah Tk. I Provinsi Jawa Tengah
Cq. Kepala Kesbangpolinmas Provinsi Jawa Tengah
2. Kepala Kesbangpolinmas Kota Magelang
3. Kepala Dinas Perijinan Kota Magelang
4. Kepala Bappeda Kota Magelang
5. Kepala BPS Kota Magelang
6. Kepala BPN Kota Magelang
7. Kepala Dinas Pengelola Pasar Kota Magelang
8. Mahasiswa Ybs
9. Arsip



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN KESATUAN BANGSA DAN PERLINDUNGAN MASYARAKAT
(BADAN KESBANGLINMAS)

Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta - 55233
Telepon : (0274) 551136, 551275. Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 15 Januari 2015

Nomor : 074/ 137/Kesbang/2015
Perihal : Rekomendasi Izin Penelitian

Kepada Yth. :
Gubernur Jawa Tengah
Up. Kepala Badan Penanaman Modal Daerah
Provinsi Jawa Tengah
Di

SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta
Nomor : 046/UN.34.14/PL/2015
Tanggal : 13 Januari 2015
Perihal : Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal : **" DAMPAK RELOKASI TEMPAT USAHA PEDAGANG KAKI LIMA KE PUSAT KULINER TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG DI KOTA MAGELANG "**, kepada :

Nama : ANGGORO BUANA PRAJA MURTI
NIM : 11405241028
CP/KTP : 085640160066 /330820231192006
Prodi/Jurusan : Pendidikan Geografi FIS UNY
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Yogyakarta
Lokasi Penelitian : Kabupaten Magelang Provinsi Jawa Tengah
Waktu Penelitian : Januari s.d Maret 2015

Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Melaporkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbanglinmas DIY.
4. Surat Rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Ijin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan);
2. Dekan Fak. Ilmu Sosial "UNY";
3. Yang bersangkutan.



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id <http://bpmd.jatengprov.go.id>
Semarang - 50131


Nomor : 070/196/2015
Lampiran : 1 (Satu) Lembar
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Semarang, 16 Januari 2015

Kepada
Yth. Walikota Magelang
u.p. Kepala Badan Kesbangpol dan
Linmas Kota Magelang.

Dalam rangka memperlancar pelaksanaan kegiatan penelitian bersama ini terlampir disampaikan Rekomendasi Penelitian Nomor. 070/109/04.2/2015 Tanggal 16 Januari 2015 atas nama ANGGORO BUANA PRAJA MURTI dengan judul proposal DAMPAK RELOKASI TEMPAT USAHA PEDAGANG KAKI LIMA KE PUSAT KULINER TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG DI KOTA MAGELANG , untuk dapat ditindak lanjuti.

Demikian untuk menjadi maklum dan terimakasih.


KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH
BPMD
K. KONASTUTI, MA.
Ketua Utama Muda
NIP.196206211987092001

Tembusan :

1. Gubernur Jawa Tengah (sebagai laporan);
2. Kepala Badan Kesbangpol dan Linmas Provinsi Jawa Tengah;
- ③ 3. Kepala Badan Kesbanglinmas Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta;
4. Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta;
5. Sdr. ANGGORO BUANA PRAJA MURTI;
6. Arsip,-



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id <http://bpmd.jatengprov.go.id>
Semarang - 50131

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070/109/04.2/2015

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tanggal 20 Desember 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 2. Peraturan Gubernur Jawa Tengah No. 74 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pada Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
 3. Peraturan Gubernur Jawa Tengah No. 67 Tahun 2013 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Jawa Tengah sebagaimana telah diubah dengan peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 27 Tahun 2014.

Memperhatikan : Surat Keterangan Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Perlindungan Masyarakat Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor. 074/137/Kesbang/2015 tanggal 15 Januari 2015 perihal : Rekomendasi Izin Penelitian.

Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : ANGGORO BUANA PRAJA MURTI
2. Alamat : Dusun Semalen Rt 002/Rw 001, Kel. Ngadirojo, Kec. Secang, Kab. Magelang, Provinsi Jawa Tengah.
3. Pekerjaan : Mahasiswa S1.

Untuk : Melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan rincian sebagai berikut :

- a. Judul Penelitian : DAMPAK RELOKASI TEMPAT USAHA PEDAGANG KAKI LIMA KE PUSAT KULINER TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG DI KOTA MAGELANG.
- b. Tempat / Lokasi : Kota.Magelang, Provinsi Jawa Tengah.
- c. Bidang Penelitian : Sosial Ekonomi.
- d. Waktu Penelitian : 16 Januari s.d. 16 Maret 2015
- e. Penanggung Jawab : Dra.Mawanti Widyastuti, M.Pd
- f. Status Penelitian : Baru.
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : Universitas Negeri Yogyakarta.

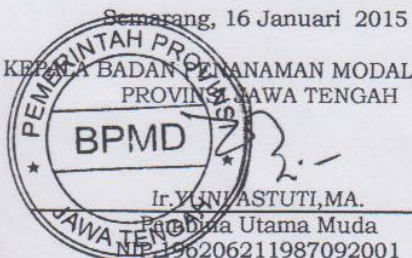
Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat /Lembaga swasta yang akan di jadikan obyek lokasi;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Semarang, 16 Januari 2015

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH



Ir. YUNI ASTUTI, MA.

Panglima Utama Muda

NIP. 196206211987092001



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id <http://bpmd.jatengprov.go.id>
Semarang - 50131

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070/109/04.2/2015

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tanggal 20 Desember 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 2. Peraturan Gubernur Jawa Tengah No. 74 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pada Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
 3. Peraturan Gubernur Jawa Tengah No. 67 Tahun 2013 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Jawa Tengah sebagaimana telah diubah dengan peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 27 Tahun 2014.

Memperhatikan : Surat Keterangan Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Perlindungan Masyarakat Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor. 074/137/Kesbang/2015 tanggal 15 Januari 2015 perihal : Rekomendasi Izin Penelitian.

Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : ANGGORO BUANA PRAJA MURTI
2. Alamat : Dusun Semalen Rt 002/Rw 001, Kel. Ngadirojo, Kec. Secang, Kab. Magelang, Provinsi Jawa Tengah.
3. Pekerjaan : Mahasiswa S1.

Untuk : Melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan rincian sebagai berikut :

- a. Judul Penelitian : DAMPAK RELOKASI TEMPAT USAHA PEDAGANG KAKI LIMA KE PUSAT KULINER TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG DI KOTA MAGELANG.
- b. Tempat / Lokasi : Kota.Magelang, Provinsi Jawa Tengah.
- c. Bidang Penelitian : Sosial Ekonomi.
- d. Waktu Penelitian : 16 Januari s.d. 16 Maret 2015
- e. Penanggung Jawab : Dra.Mawanti Widyastuti, M.Pd
- f. Status Penelitian : Baru.
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : Universitas Negeri Yogyakarta.

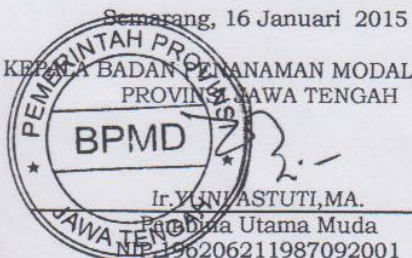
Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat /Lembaga swasta yang akan di jadikan obyek lokasi;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Semarang, 16 Januari 2015

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH



Ir. YUNI ASTUTI, MA.

Pejabat Utama Muda

NIP. 196206211987092001